

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВІННИЦЬКИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ

РОЗВИТОК ОСВІТИ, НАУКИ, ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції

м. Вінниця, 20 квітня 2017 року

**ТОМ I
ЧАСТИНА 1**

Вінниця – ВННІЕ ТНЕУ – 2017

ББК 74(4 УКР)+72(4УКР)+65.9(4УКР)
УДК [001+330.3+37]:339.924
Р 64

Друкується за рішенням Вченої ради Вінницького навчально-наукового інституту економіки Тернопільського національного економічного університету.

Протокол № 8 від 27 квітня 2017 р.

Організаційний комітет: А.І. Крисоватий – д.е.н., професор, ректор Тернопільського національного економічного університету; З.-М.В. Задорожний – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Тернопільського національного економічного університету; Б.В. Погріщук – д.е.н., професор, директор Вінницького навчально-наукового інституту економіки Тернопільського національного економічного університету; І.В. Мартусенко – к.г.н., доцент, заступник директора ВННІЕ; Г.Б. Погріщук – к.е.н., доцент, зав. кафедри фінансів і кредиту ВННІЕ; О.М. Ціхановська – к.е.н., доцент, зав. кафедри економіки підприємств і корпорацій ВННІЕ; В.В. Ясишена – к.е.н., доцент, в.о. зав. кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ВННІЕ; О.М. Вільчинська – к.е.н., доцент, в.о. зав. кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін ВННІЕ; В.О. Козловський – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій ВННІЕ; С.В. Підгаєць – к.е.н., старший викладач кафедри фінансів і кредиту ВННІЕ.

Технічні редактори: С.Ф. Цуркан, З.Ф. Чорна, О.О. Новіцька, М.О. Собчук, В.А. Жарчук.

Р 64 Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів: зб. матер. Всеукр. наук.-практ. конф., м. Вінниця, 20 квітня 2017 р.: у 2-х т. – Т. 1 Ч. 1 / редкол.: ВННІЕ ТНЕУ. – Тернопіль: Крок, 2017. – 153 с.

ISBN _____

До збірника включено статті та матеріали доповідей учасників конференції. Розглядаються актуальні теоретичні і практичні проблеми розвитку України в умовах інтеграційних змін, шляхи вдосконалення управління бюджетними ресурсами, кредитною і податковою системами. Висвітлюються питання формування ефективної моделі розвитку підприємництва, інформаційних систем, правового забезпечення економічних реформ, удосконалення облікової роботи на підприємствах тощо, аналізуються проблеми розвитку освіти, науки і економіки за умов євроінтеграційних та глобалізаційних процесів.

Відповідальність за зміст публікацій та орфографічне оформлення несуть їх автори

Зміст

СЕКЦІЯ І

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ УКРАЇНИ	
Мельник В.М. – д.е.н., професор.....	8
РЕТРОСПЕКТИВНІ ТА СУЧАСНІ УЯВЛЕННЯ ПРО ЗМІСТ ЗАГАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ КАПІТАЛІСТИЧНОГО РИНКУ	
Мороз О.В. – д.е.н., професор.....	10
КОНЦЕПТ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО БРЕНДИНГУ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНИХ МІСЦЕВИХ ЕКОНОМІК	
Карачина Н.П. – д.е.н., професор	12
ПРОЗОРИСТЬ І СУМЛІННІСТЬ У ЗДІЙСНЕННІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД І ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА	
Мироненко М.Ю. – докт. наук. держ. упр., доцент	14
ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ, ПОШУК РЕЗЕРВІВ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ З ТОЧКИ ЗОРУ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	
Зінченко О.А. – д.е.н., професор	
Зінченко Д.С. – студент 5 курсу	15
ДИХОТОМІЯ ФОРМАЛЬНИХ ТА НЕФОРМАЛЬНИХ ІНСТИТУТІВ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ	
Краус Н.М. – к.е.н., доцент, докторант	
провідний науковий співробітник відділу теорії економіки і фінансів.....	17
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПЛАНУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ	
Клівіденко Л.М. – к.е.н., доцент	19
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ	
Мацедонська Н.В. – к.е.н., доцент; Присяжнюк С.В. – к.е.н., доцент.....	21
ВПЛИВ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ НА ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	
Штефан Л.Б. – к.е.н., доцент	23
ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ЯК ПРОДРОМАЛЬНИЙ ФАКТОР ВИННИКНЕННЯ НЕСПОСТЕРЕЖУВАНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ	
Семцов В.М. – к.е.н., доцент.....	25
АКЦІОНЕРНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК МЕТОД ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ КОРПОРАТИВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Руденко В.В. – к.е.н.	27
ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	
Нагайчук В.В. – к.е.н., доцент; Коровай О. – ст. 3 курсу, гр. Фвн -31.....	29
КЛАСТЕР РЕЛТОРСЬКИХ ПОСЛУГ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ ЯК СКЛАДОВОЇ ЧАСТИНИ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	
Бохенко О.С. – к.е.н., доцент	30
КЛАСТЕРНА ОРГАНІЗАЦІЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	
Гончаренко А.І. – викладач.....	32

СИСТЕМА ВЗАЄМОВІДНОСИН СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ІЗ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ НА РИНКУ КРЕДИТУВАННЯ Чопляк І.А. – викладач	35
ІНФОРМАТИЗАЦІЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО, СОЦІАЛЬНОГО ТА КУЛЬТУРНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ Жмурко І.Л. – викладач І категорії, Шевчук О.П. – викладач.....	36
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ Добіжа Н.В. – к.е.н., доцент, Лозінська К.В. – викладач	38
КОНТРАКТИ ЯК ІНСТРУМЕНТИ АКМЕОЛОГІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ Цуркан С.Ф. – старший лаборант	40
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ У ВІТЧИЗНЯНИХ РЕАЛІЯХ ВЕДЕННЯ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ Мирончук В.М. – к.е.н.....	41
РОЛЬ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ Волощук Р.Є. – к.е.н.....	43
МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ Підгаєць С.В. – к.е.н., старший викладач	45
УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ Білецька Н.В. – к.е.н., доцент; Єфимчук О.І., Асауленко А.В – студенти 5 курсу	47
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ Лопатюк Р.І. – к.е.н., доцент; Козленок О.О., Бадаєва М.О – студенти 5 курсу	48
УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ Серветник-Царій В.В. – к.е.н., доцент; Голачова В.Я., Лазаренко О.В. – студенти 5 курсу.....	50

СЕКЦІЯ II

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ Єрмаков О.Ю. – д.е.н., професор.....	53
ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ ЯК НЕВІД'ЄМНА ЧАСТИНА СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ Петренко Н.І. – д.е.н, професор	54
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВСТАНОВЛЕННЯ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ Столяренко О.М. – д.е.н., доцент	56
ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ Мельник В.І. – д.е.н., доцент.....	57
АНАЛІЗ СТАНУ РОЗВИТКУ РИНКУ ДИСТАНЦІЙНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ Скрипник М.І. – д.е.н., доцент, Григорєвська О.О. – к.е.н., доцент	59

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА – ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ Табенська О.І. – к.е.н., доцент	61
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ Дончак Л.Г. – к.е.н., доцент	63
РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ Хвічія – Дуве Г.Р. – аспірант	65
ІННОВАЦІЇ ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАУКИ ТА ТЕХНІКИ В УКРАЇНІ Павлов С.В. – д.т.н., професор, Ціхановська О.М. – к.е.н., доцент	67
ВЗАЄМОДІЯ ОСВІТИ ТА БІЗНЕСУ Романюк О.Н. – д.т.н., професор	68
АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ М'ЯСОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ Ціхановська В.М. – д.е.н., професор, Алексеєнко О.А. – аспірант	70
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ Ціхановська В.М. – д.е.н., професор, Попова О.О. – аспірант	72
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ Ціхановська О.М. – к.е.н., доцент	74
МІЖНАРОДНА СПІВПРАЦЯ РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ ЗБЛИЖЕННЯ УКРАЇНИ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ Мартусенко І.В. – к.г.н., доцент	75
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ОЦІНКА РІВНЯ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ Харчук С.А. – к.е.н., доцент	77
ОСОБЛИВОСТІ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ Семчук І.В. – к.е.н., доцент кафедри ЕПіК	79
КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ Мазур В.Г. – викладач	81
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ Корчевний А. – аспірант	83

СЕКЦІЯ ІІІ

СУЧАСНІ НАПРЯМИ, КОНЦЕПЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

ЧИ СТАНЕ ОБЛІК СИСТЕМОЮ? Пушкар М.С. – д.е.н., професор; Пушкар М.Р.	85
ПРО КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ КОРИСТУВАЧІВ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ Крупка Я.Д. – д.е.н., професор	88
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ, КРИТЕРІЇ ТА АЛГОРИТМ ОЦІНКИ Щетиніна О.К. – д.е.н., професор; Палагута К.О. – к.е.н., доцент	90
ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ОСНОВНИХ ЛОГІСТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ І СИСТЕМ Криворучко О.В. – д.т.н., професор; Десятко А.М. – аспірант Цюцюра М.І. – к.т.н., доцент	92
МАТЕРІАЛЬНІ ОБОРОТНІ АКТИВИ В ОБЛІКОВІЙ СИСТЕМІ Гуцаленко Л.В. – д.е.н., професор; Марчук У.О. – к.е.н.; Мурга Н.	94

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ РЕЗУЛЬТАТІВ АУДИТУ ЯК ОДИН З ДЕРЖАВНИХ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	
Назарова К.О. – д.е.н, доцент.....	96
ПРОБЛЕМАТИКА ГАРМОНІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ	
Рожелюк В.М. – д.е.н., доцент.....	98
ТОРГОВЕЛЬНА МАРКА: СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ	
Ясишена В.В. – к.е.н., доцент; Пославська Л.І. – к.е.н., ст. викладач.....	99
ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФАКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	
Настенко М.М. – к.е.н., доцент; Гудзенко Н.М. – к.е.н., доцент.....	101
ЗАСТОСУВАННЯ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛІЗУ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Гордополов В.Ю. – к.е.н., доцент; Гуняга Н.	103
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ	
Чвортко Л.А. – к.е.н., доцент; Демченко Т.А. – к.е.н., доцент	106
ДО ПИТАННЯ СУТНОСТІ «СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ» ТА ЇЇ ТРАКТУВАННЯ У ВІТЧИЗНЯНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ	
Шестерняк М.М. – к.е.н.....	108
ЕЛЕКТРОННИЙ ЦИФРОВИЙ ПІДПИС: СУТНІСТЬ, ПРИНЦИП ДІЇ ТА ПОРЯДОК ОТРИМАННЯ	
Волинець В.І. – к.т.н., доцент	111
ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ЯК ГАЛУЗЬ НАУКОВИХ ЗНАНЬ	
Барабаш Н.С. – к.е.н., доцент.....	113
ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ В УПРАВЛІННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	
Головай Н.М. – к.е.н., доцент, Гордополова Н.В. – к.е.н., доцент	114
ПОДАТКОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД	
Сисоєва І.М. – к.е.н., доцент	116
ПРОФЕСІЙНЕ СУДЖЕННЯ БУХГАЛТЕРА В КОНТЕКСТІ МСФЗ	
Балазюк О.Ю. – к.е.н., доцент.....	118
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ ПОЗИК ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ	
Дем'янишина О.А. – к.е.н, доцент; Бержанір І.А. – к.е.н., ст. викладач	119
ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	
Слатвінський М.А. – к.е.н., доцент; Корнієнко Т.О. – викладач.....	121
ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ	
Рассамакін В.Я. – к.т.н., доцент; Дитинюк О.В. – аспірант.....	123
МЕТОДИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ	
Пославська Л.І. – к.е.н., ст. викладач, Ясишена В.В. – к.е.н, доцент.....	124
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ ПО ЗЕРНОВІЙ ПРОДУКЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Пилявець В.М. – к.е.н., доцент	126
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	
Покин'єрєда В.В. – к.е.н., доцент	129

ДОСВІД ВИКЛАДАННЯ JAVA В КНТЕУ Цензура М.О. – к.т.н., доцент	130
ВІРТУАЛЬНА ТА ДОПОВНЕНА РЕАЛЬНІСТЬ, ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ У ПОВСЯКДЕННОМУ ЖИТТІ Краснощок В.М. – к.т.н., доцент; Козік О.І. – старший викладач; Шестак Я.І. – асистент.....	132
ЕЛЕКТРОННИЙ ДОКУМЕНТООБІГ В КОРПОРАТИВНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ Рассамакін В.Я. – к.т.н., доцент; Мединська Т.М. – аспірант	133
РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ Заремба О.О. – к.е.н., доцент	135
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЙБУТНІХ ВИТРАТ І ПЛАТЕЖІВ: ОБЛКОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ РИЗИК МЕНЕДЖМЕНТУ Головацька – С.І., к.е.н., доцент; Курак А.І. – аспірант	137
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНЕ ДЖЕРЕЛО В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА Ковальчук С.П. – к.е.н. Ванжула В.П.	139
ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЯК ЕЛЕМЕНТИ ОБЛКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА Сисоєва І.М. – к.е.н., доцент; Макогонюк І.....	141
ОСНОВИ ПОБУДОВИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ Толмачова А.М. – аспірант 3-го курсу.....	143
ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ЙОГО СЛАБКІ ЛАНКИ Гриник О.І. – викладач	145
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛКОВОГО ПРОЦЕСУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ТА ВИХОДУ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ Пилявець І.М – викладач; Головащенко О.А. – викладач	147
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ Циганчук В.А. – викладач	149
ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОБЛКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО- ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ Поліщук О.Т. – к.е.н., доцент.....	151

УДК 336:22

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ УКРАЇНИ

Мельник В.М. – д.е.н., професор
Університет державної фіскальної служби України

Необхідним атрибутом управлінської діяльності є певна організаційна система, сукупність інституцій, що координує дії дій окремих людей стосовно розв'язання поставлених завдань. В адмініструванні податків вони орієнтуються на вирішення важливих для суспільства проблем досягнення бажаних результатів оподаткування, подолання невідповідності між бажаним і фактичним станом справ в оподаткуванні.

Інституційна структура системи адміністрування податків реально складається відповідно до соціально-політичних, економічних та організаційно-технічних умов. В Україні за 25 років вона пройшла певну трансформацію. Спочатку (хоч це і не було чітко зафіксовано) вона включала дві служби – податкову (що була складовою Міністерства фінансів) і митну. При цьому основним органом адміністрування податків була державна податкова служба. Її центральною ланкою була складова Мінфіну – Головна державна податкова інспекція, керівник якої був також першим заступником Міністра фінансів. Згодом до органів адміністрування податків приєдналися Пенсійний фонд та фонди соціального страхування. Податкова служба була виведена зі складу Міністерства фінансів, утворена ДПА України з підрозділами податкової міліції у своєму складі.

У низці попередніх своїх публікацій з початку 2000-х р. ми звертали увагу на те, що дана інституційна структура не була достатньо обґрунтованою та ефективною. Зокрема, виявляла себе необхідність звернення до позитивного досвіду розвинених країн та реорганізації податкової і митної служб на умовах включення їх органів до структури Міністерства фінансів (з відповідним скороченням надлишкових управлінських підрозділів і штатних одиниць). Крім того, нагальною була проблема концентрації функцій контролю за надходженням соціальних платежів у компетенції однієї служби – податкової. Адже фонди обов'язкового державного соціального страхування та Пенсійний фонд мали, на наш

погляд, не оптимальну структуру. Їх дроблення призвело до значного подорожчання адміністрування зборів, що підпадають під компетенцію відповідних підрозділів. За нашим переконанням, названі Фонди мали б призначатися для витрачання акумульованих коштів. Організацію ж акумуляції (тобто, адміністрування зборів) доцільніше було б покласти на податкову службу, як це мало місце в практиці першої половини 90-х років. Наявна методологічна та технічна база податкової служби дозволила б значно здешевити адміністрування соціальних зборів. Тим більше, що ці збори тісно пов'язані з іншими податками: вони входять до витрат підприємств, а значить впливають на податки, що включаються до цін, та на податок з прибутку. Це ще один доказ недоцільності окремого їх адміністрування.

Частково ці питання були вирішені при створенні Міністерства доходів і зборів та наступній його реорганізації у Державну фіскальну службу. Однак, сьогодні залишається низка заходів, які необхідно здійснити для належної трансформації інституційної структури адміністрування податків та забезпечення ефективного функціонування відповідної системи. Серед них, на нашу думку, основними є такі:

- ліквідація податкової міліції;
- повне включення фіскальної служби до структури Міністерства фінансів;
- зміна структури органів оподаткування.

Ми наголошуємо саме на необхідності ліквідації податкової міліції, а не її реорганізації у службу фінансових розслідувань. По-перше тому, що утворення цього органу у 1996 році, на нашу думку, було необґрунтованим. До того часу у складі податкових інспекцій існували цивільні відділи податкових розслідувань, завданням яких була акумуляція результатів перевірок податкових інспекторів, що свідчили про можливе застосування статті 148 (на той час) Кримінального кодексу, і передача матеріалів органам МВС і прокуратури. Створення багатотисячного підрозділу заради розслідування

злочинів лише по одній статті – велика розкіш для бідної країни. Формально до компетенції податкової міліції згодом віднесли розслідування ще за кількома статтями КК, але ці рішення скоріше були виправданням, аніж оптимальним розподілом функцій слідчих органів держави. Країна отримала дублювання функцій та, як наслідок, відсутність систематизованої слідчої і оперативно-розшукової діяльності за відповідним напрямом. Превентивні ж дії щодо правопорушень взагалі майже не здійснювалися. По-друге, кадровий склад податкової міліції, на нашу думку, був і залишається недостатньо підготовленим для роботи у сфері оподаткування. Адже тут ситуація вимагає широкого застосування економічних знань, яких працівники з правовими спеціальностями найчастіше, на жаль, не мають. Це зумовило низьку ефективність роботи податкової міліції: на тлі тотальної тінізації економіки та ухилення від оподаткування кримінальні справи за відповідними статтями (особливо обґрунтовані та доведені до відповідальності) були практично одичними, а відшкодування до бюджету – несуттєвими у порівнянні з тінізованими обсягами економічних оборотів, які мали б оподатковуватися. Тому держава сьогодні потребує принципово нового органу зі значно вищим професійним рівнем працівників, обґрунтованою штатною чисельністю і сферою компетенції.

Щодо підпорядкування фіскальної служби Міністерству фінансів, то слід врахувати, що необхідність подальшого існування окремого відомства давно відпала. Ще Державна податкова адміністрація вичерпала можливості автономного забезпечення поступального розвитку системи адміністрування податків як у організаційному, так і в методологічному плані. Часто в пошуках максимального фіскального ефекту відбувається досить своєрідне (а інколи і дивне!) трактувати методологічних засади обліку і навіть економічної термінології, що не завжди сприймалося методологами з питань обліку у Міністерстві фінансів. На тлі цього особливо яскраво виявлялися і виявляють себе суперечності, що виникли ще з 90-х р. внаслідок рішення про створення тоді ще ДПА:

- навантаження на бюджет країни внаслідок розширення апарату державного управління;

- деяка неузгодженість політики відомств відносно доходної та видаткової частин бюджету. Дві неподільні частини бюджету виявилися у компетенції різних органів

виконавчої влади.

Щодо зміни структури органів оподаткування, то, на нашу думку, необхідно повернутися до розробок початку 2000-х р.р. стосовно об'єднання обласних підрозділів та підрозділів базового рівня. Відомо, що фактично обласні підрозділи, на які офіційно покладено функції методичного і методологічного забезпечення, де-факто є лише передавальною ланкою між центральним рівнем та базовими підрозділами. Тому пропонувалося їх об'єднання і створення податкових округів.

Вважаємо, що при створенні податкових округів крім соціально-економічних чинників, слід врахувати історичні та традиційно-ментальні. Достеменно відомо, що історичні звичаї, традиції та ментальні особливості справляють значний вплив на готовність населення співробітничати з фіскальними органами, а отже і на ефективність податкової системи. Виходячи з цього, врахування зазначених чинників потребує коригування методики роботи з платниками в різних місцевостях, адже остання залежить не лише від виду економічної діяльності суб'єкта оподаткування, а й від особистісних характеристик конкретної людини (посадової особи підприємства чи підприємця – фізичної особи). На основі поєднання соціально-економічних, історичних, традиційно-ментальних чинників та з одночасним врахуванням взаємних товаро- і капіталопотоків між областями ми розробили наступний варіант мережі податкових округів на території України: Галицько-Буковинський округ (Закарпатська, Львівська, Тернопільська, Івано-Франківська, Чернівецька області); Полісько-Подільський округ (Волинська, Рівненська, Житомирська, Хмельницька, Вінницька області); Центральний округ (місто Київ, Київська, Чернігівська, Сумська, Полтавська, Черкаська області); Східний округ (Харківська, Луганська, Донецька, Дніпропетровська, Запорізька області); Південний округ (Кіровоградська, Одеська, Миколаївська, Херсонська області, Автономна республіка Крим та місто Севастополь). Дана структура не є кінцевою, однак може розглядатися та додатково обґрунтовуватися.

Отже, система адміністрування податків, що складалася під впливом конкретних умов та суб'єктивних рішень, потребує раціоналізації її структур на основі наукового обґрунтування та наступного врахування закономірностей і загальних принципів управління процесом справляння податків.

Література

1. Андрущенко В. Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво / В.Л. Андрущенко // *Фінанси України*. – 2003. - №6. – С.27-35.
2. Ярошенко Ф. О. Трансформація державної податкової служби України: Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 368с.
3. Мельник В. М. Проблеми теорії та практики адміністрування податків / В.М. Мельник // *Актуальні проблеми економіки*. – 2003. - №5. – С.40-43.
4. Мельник В. М. Досвід адміністрування податків у зарубіжних країнах? / В.М. Мельник // *Вісник податкової служби України*. – 2004. - №38-39. – С.124-128.
5. Мельник В.М. Формування ефективної структури служб адміністрування податків / В.М. Мельник // *Науковий вісник НАДПСУ*. – 2005. - №1. – С. 90-98.
6. Мельник В.М. Удосконалення системи адміністрування податків в Україні // В.М. Мельник // *Вісник соціально-економічних досліджень*. – 2005. - №19. – С. 176-181.
7. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: Монографія. – К.: «Комп'ютерпрес», 2006. – 277с.
8. Мельник В.М. До питання формування теоретичних засад адміністрування податків / В.М. Мельник // *Фінанси України*. – 2008. - №9. – С.3-9.

УДК 330.8: 338.4

РЕТРОСПЕКТИВНІ ТА СУЧАСНІ УЯВЛЕННЯ ПРО ЗМІСТ ЗАГАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ КАПІТАЛІСТИЧНОГО РИНКУ

Мороз О.В. – д.е.н., професор

Вінницький національний технічний університет

З огляду на загальну історію цивілізації, ідея ринку як наукова парадигма та її практичне втілення є відносно новим феноменом. Така концепція визначила розвиток переважної більшості країн світу у той чи інший період у новітній історії. Для Англії, США та деяких інших європейських країн вибір такого сценарію розвитку припав на XVII-XIX ст., і це відбувалося під впливом ідей класичної політекономії. Для більшості інших країн світу цей вибір було здійснено здебільшого у процесі національної ідентифікації (наприклад, країн Латинської Америки, Африки, Азії) у XIX-XX ст. Для країн пострадянського простору цей період мав місце після розпаду колишнього СРСР та формування низки національних економік на цьому терені починаючи із 90-х рр. XX ст.

Важливо відзначити, що у літературі зберігаються певні спекулятивні акценти щодо сутності категорії ринку, його моделі та ефективності, коли під цим розуміються занадто широкий спектр елементів економічних аспектів і робиться спроба надати питанню політичне забарвлення. Зазначені процеси є актуальним для сучасної України, де перспективи ринкових реформ достатньо активно критикуються. Тому наукове обґрунтування можливості вирішення згаданих проблем становить як загально теоретичний, так і практичний інтерес.

Питання ідентифікації та моделювання ринку можна віднести до найбільш популярних в економічній літературі впродовж останніх щонайменше 400 років. При цьому інтерес до

зазначеної теми різко зріс із середини XX ст. по мірі формування усталених поглядів про необхідність регулювання ринку. З величезної кількості наукових праць з питань опису ринку як інституціонального та функціонального явища слід чітко визначити основні роботи, які обумовили принципові положення загальної теорії ринку. Як засвідчили результати досліджень, переважна більшість відомих робіт представляють собою скоріше варіанти аргументацій (чи сукупності контраргументів) на користь того чи іншого вихідного концепту. Також проблематичним уявляється формування вітчизняного аналогу ринкової теорії.

Істориками економічної науки акцентовано увагу на ознаках теорії меркантилізму як першої окремої системи поглядів на сутність та роль ринку у період XI-XVII ст. Відповідно в якості фундаментальних робіт з питань теорії ринку в індустріальну епоху необхідно розглядати насамперед праці А. Сміта [1], де було визначено роль та принципи існування суспільства з ринковою економікою. В теоретичному контексті розгляду питання формування базової теорії «вільного ринку» принциповими вважаємо також роботи Ж.-Б. Сея [2], де знайшло місце формулювання т.з. «закону ринків». Надалі теорія економічного лібералізму класичної політекономії набула трансформації у 30-х рр. XX ст. під впливом робіт Д.Робінсон, Е.Чемберліна, Д.Кейнса [3]. Саме на основі досліджень зазначених вчених, як відомо, було сформульовано т.з. «сучасні доктрини

державного регулювання економіки». Такі доктрини у другій половині ХХ ст. зазнали логічного корегування у теоріях неокейнсіанства та неолібералізму. Окремим етапом формування альтернативної економічної теорії, у т.ч. теорії ринку, на рубежі ХІХ-ХХ ст. та у першій чверті ХХ ст. стали роботи Т. Веблена, Д. Коммонса, У. Мітчела, що визначило формування інституціоналізму [4].

Нами запропоновано принципову методологічну схему еволюції основних теорій ринку та відповідних моделей. Відповідно такі було запропоновано розглядати як теорії трьох порядків. До І – базового – рівня теорій (своєрідних *метатеорій*) були віднесені меркантилістська, інституціональна та теорія «вільного ринку» класичної політекономії. Термін «базовість» було застосовано з огляду на те, що такі наукові підходи стали: по-перше, ретроспективно вихідними, а по-друге, визначили основні варіації теоретичних поглядів, на основі яких здійснювалася дискусія у подальшому. До ІІ рівня теорій були віднесені теорії недосконалої конкуренції Д. Робінсон, монополістичної конкуренції Е. Чемберліна, а також концепція стимулювання сукупного попиту Д. Кейнса. Відповідно до теорій ІІІ рівня було віднесено теорії ринку неокейнсіанства та неолібералізму. Позиція авторів полягала у тому, що за зазначеним алгоритмом загальну теорію ринку слід розглядати як сукупність принципових положень метатеорій, теорій ІІ та ІІІ рівнів за умови *логічної інтерпретації* та *взаємоузгодженості* їхніх принципових положень. При цьому визначальне значення має аналізування змісту теорій метарівня.

Загалом зазначені підходи дозволяють виділити такі складові – тези, положення, фактори – теорії ринку: регуляції, грошова система, концепт економічного лібералізму (доцільність невтручання держави в економіку, вільні: торгівля, ціноутворення та конкуренція), конкурентне середовище, баланс між попитом і пропозицією, характер розподілу доданої вартості та доходів/вигоди учасників ринку, неекономічні фактори (національні, психоетичні та ін.), зайнятість (темпи економічного зростання). На змістовному полі вказаних факторів і можливо здійснити опис моделі універсального ринку.

При цьому найбільш дискусійними залишаються наступні моменти: 1) сутність державного регулювання (його доцільність, межі, форми і т.д.); 2) що розуміти під станом досконалого/недосконалого конкурентного середовища; 3) роль грошей (кількісна чи

монетарне інтерпретація); 4) справедливість ринкового обміну; 5) межі економічної свободи та ін. І саме основне – якою є модель функціонування ринку та які і якими повинні його характеристики, що були б визнані як суспільно прийнятні.

У такому огляді сукупності теорій ринку постає питання оцінювання їхньої прикладної цінності. У цьому разі слід особливо відзначити, що неможливо ні спростувати якісь із перелічених теорій, ні визнати абсолютну їхню перевагу. Всі згадані теорії (окрім інституціональної) були проголошені як ідеологічна основа для побудова політики державного регулювання у різні часи, у різних країнах. Досвід свідчить, що практично *всі* основні теорії ринку за їхньої реалізації мали успіхи та призводили до дисфункціонального стану і погіршення соціально-економічних показників. Це нашоує на думку про те, що: або втілення теорій було недостатньо вдалим, або ж цивілізація і досі не створила вірної теорії ринку. В свою чергу переконані, що лише теорія «вільного ринку» стала, як вважаємо, предтечею для формування сучасних концептів ринку. При цьому створення нового варіанту теорії ринку, адаптованої до умов ХХІ ст., повинно будуватися на перегляді змістовного потенціалу теорії недосконалої конкуренції, і це є виключно актуальним для ринків транзитивних економік. При цьому головним питанням є визначення бажаних для суспільства параметрів недосконалої конкуренції, а також які соціальні та економічні витрати необхідні для досягнення та захисту таких параметрів, що і визначає перспективи подальших досліджень.

Таким чином, можемо стверджувати, що оцінювання ефективності моделі ринку потребує комплексного, інтегративного оцінювання за множиною факторів та елементів, що складають дану модель. Постіндустріальне тлумачення ефективності моделі ринку передбачає максимізацію вигоди для всіх учасників ринку, низки соціально-економічних показників (кількості робочих місць) прибутковості, мак задоволення потреб. Вбачаємо те, що управління ринком – здійснення цільового впливу на цій інститут – є водночас простою і виключно складною операцією. Складність обумовлена перш за все необхідністю дотримання обмежень і цілей управління (впливу), що унеможливає залучення інших мотивів – політичних, особистісних, кон'юнктурних, корупційних і т.ін. Відповідно менеджери ринку повинні належати до еліти управлінців.

Література

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит – М.: Соцэкгиз, 1962 – 684 с.
2. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Жан-Батист Сэй - М.: Дело, 2000. – 540 с.
3. Кейнс Д. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, відсотку та грошей / Дж. Мейнард Кейнс. – К.: Либідь, 1999. – 190 с.
4. Митчелл У. Экономические циклы: Проблема и ее постановка. – М.: Наука, 1930. – С. 109.

УДК 339.166.5:347.772

КОНЦЕПТ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО БРЕНДИНГУ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНИХ МІСЦЕВИХ ЕКОНОМІК

Карачина Н.П. – д.е.н., професор

Вінницький національний технічний університет

Брендинг як масове явище і предмет уваги фахівців з маркетингу і продажів вперше з'явився у XIX ст. Це відбувалося на фоні виведення на ринок перших марочних товарів масового споживання, що швидко продаються. Однак справжній розквіт ідеї брендингу припав на другу половину XX ст., що було пов'язано з появою на ринку великої кількості подібних товарів, становлення глобальної мережі супермаркетів та, відповідно, різкого зростання ролі торгівельного капіталу у формуванні ідеології споживання.

Як соціально-економічне явище брендинг знайшов помітне місце в економічній теорії та теорії і практиці маркетингової діяльності в світі та Україні. Впродовж 90-х рр. XX теорія брендингу в Україні традиційно формувалася з врахуванням фундаментальних напрацювань Ф. Котлера, С. Девіса, П. Дойля, Ж. Ламбена, Х. Прінгла, К. Веркмана, Дж. Траута та ін.; до більш пізніх робіт слід віднести праці А. Девіда, Т. Лейні, Д. Райта, А. Віпперфюрта, М. Ньюмейера, К. Келлера та ін. Дослідницький аспект формування теоретичних основ брендингу з врахуванням практики маркетингу в Україні пов'язаний із діяльністю О. Зозульова, Ю. Щегольської, А. Грінька, Т. Мельник, Т. Кузькіної, М. Римаренка, Л. Забуранної та ін.

Актуальність і перспективи брендингу загалом та брендингу територій зокрема можуть бути уточненими з огляду на такі основні тенденції (інколи суперечливі) сучасного бізнесу: 1) на даний час фактор якості відіграє все меншу роль у здійсненні впливу на споживача, адже якість товарів вважається загальною умовою; 2) в умовах розвитку постіндустріальної економіки високі прибутки підприємств здатні приносити в основному брендові товари; 3) більш ніж 60% споживачів насамперед у країнах із ринками, що розвиваються, надають перевагу вітчизняним

торговим маркам; 4) значення традиційних прийомів брендингу та самих торгових марок зменшується, як і їхня окупність на фоні почастищення випадків реалізації ефекту антибрендингу у випадку неефективного брендингу; 5) поступове товарне насичення продуктивних ринків, через що має місце зміщення резервів ефективності зі сфери використання ресурсів у сферу «доступу до споживача», про що свідчить зменшення доданої вартості на одиницю операційних витрат.

Звідси можна пояснити інтерес до територіального брендингу як своєрідної альтернативної, нетрадиційної маркетингової технології. При цьому завжди акцентувалася увага на наявних проблемах окремих населених пунктів, територій, регіонів, де можливий їхній брендинговий розвиток розглядався як антикризова програма із соціально-політичними пріоритетами.

Становлення концепту територіального брендингу в рамках загальної теорії брендингу має певну історію та передумови.

Так, перші праці з питань брендингу територій відносяться до 90-х рр. XX ст.: у 1993 р. вийшло у світ перше видання Ф. Котлера та ін. [1], де було означено потенціал і принципи маркетингу територій. Також у 90-х рр. у роботах С. Анхолта [2] було обґрунтовано основний категоріальний апарат та методичний базис територіального брендингу. В свою чергу, слід зазначити результати досліджень С. Вард [3], де було зроблено висновок, що практика маркетингу територій (міст) застосовувалася ще наприкінці XIX ст.

На думку фахівців, територіальний і регіональний брендинг – досить нове для України явище, тоді як в Європі ця тенденція, як вважається, припала на 80-ті рр. XX ст. через необхідність підтримувати життєздатність економік міст та зберегти робочі місця.

Налічується понад 36 типів міських брендів, наприклад, т.з. «міста-перехрестя» (м. Сент-Луїс), фабрики інновацій, «смачні» міста та ін.

Загалом же найбільш відомими зарубіжними напрацюваннями у галузі теорії територіального брендингу стали вже згадана вище робота Ф. Котлера, К. Асплунда, Д. Хайдера та І. Рейна, оскільки в них уперше обґрунтовано маркетинговий підхід до території як товару, а також висвітлено питання специфіки сучасного брендингу в умовах глобалізації. Слід особливо зазначити значення праць С. Анхолта, який є творцем терміна «place branding» (брендинг місць). Системне тлумачення територіального брендингу на прикладі теорії бренду міст було здійснено К. Дінні в книзі «Брендинг територій. Кращі світові практики».

Серед вітчизняних науковців доцільно виділити дослідження Т. Нагорняк, О. Зозульова, Л. Панасенко та ін. Розробкою національного бренду та брендингу регіонів України займалися Д. Богуш (президент Bohush Communications, віце-президент Української Ліги по зв'язкам із громадськістю, політичний експерт, керівник проекту «Форум політичних стратегій»), проф. О. Соскін (директор Інституту трансформації суспільства), В. Лаба (директор Українського інституту «Євросоціум»). Можна стверджувати, що на сьогодні «place branding» вже став предметом полідисциплінарного знання в світі. Його досліджують представники державного управління і політичної географії, політичної науки і соціальної філософії, соціології та культурології, журналісти та маркетологи. При цьому у літературі наголошено на тенденції економічної окупності територіального брендингу, який здійснюється з врахуванням наукових принципів маркетингу територій.

Відтак, підвищення зацікавленості до проблем брендингу території обумовлює необхідність сформулювати чіткі визначення щодо територіального брендингу. Насамперед узагальнимо сукупність існуючих трактувань щодо бренду територій та брендингу територій, аналіз яких показує, що не існує єдиного підходу до трактування цієї категорії.

При цьому розкриваємо брендинг (branding) як процес створення бренду та управління ним. Відповідно брендинг містить у собі формування, посилення, репозиціонування, відновлення й зміну стадії розвитку бренду, його розширення і поглиблення. Таким чином, брендинг території розглядається як:

1) образ країни або регіону, його планове відображення (Т. Атаєва, А. Брусова, М. Каваратціс, В. Малькова); 2) акт просування та обміну, інструмент управління маркетингом території (С. Анхолт, Т. Мещеряков); 3) сукупність неминущих цінностей (І. Важеніна); 4) процес (Ф. Го, К. Дінні, Н. Шалигіна); 5) стратегія підвищення конкурентоспроможності (О. Олефіренко, М. Карпіщенко).

Враховуючи наведені трактування, вважаємо, що брендинг території – це процес створення та управління брендом території, який включає в себе формування, просування, розвиток і репозиціонування бренду. Основне завдання будь-якого бренду – викликати довіру і побудувати відносини, засновані на довірі. Якщо територія володіє власним брендом, ім'ям, яке привертає увагу, якому довіряють, значить, така територія буде до себе залучати інвестиції в широкому сенсі слова.

Отже, територіальний брендинг розглядається як основний об'єкт дослідження, як самостійні одиниці аналізу і як важливі та досі фактично не задіяні джерела розвитку. Важливим видається уточнення визначення такого брендингу, а також виділення його характеристик. Відмінністю визначення, що пропонується, від традиційних тлумачень брендингу, є те, що територіальний брендинг стосовно місцевих економік розглядається як система формування послідовно-логічного формування ресурсів, потенціалу та активів розвитку громад. Це надає можливість наблизитися до моделювання брендингу територій в матриці конкретного інституціонального середовища окремих громад як самостійних динамічних об'єктів дослідження.

Література

1. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – СПб : Изд-во «Стокгольмская школа экономики», 2005. – 382 с.
2. Анхолт С. Бренд Америка: мать всех брендов / С. Анхолт, Дж. Хильдрет. - М.: Добрая книга, 2010. – 232 с.
3. Ward St. Selling Places: The Marketing and Promothion of Towna and Cities 1850-2000 / St. Ward. – Routledge, 1998. – 288 p.

ПРОЗОРИСТЬ І СУМЛІННІСТЬ У ЗДІЙСНЕННІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД І ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

Миرونенко М.Ю. – докт. наук. держ. упр., доцент
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Світова практика показує, що державні закупівлі є потужним фактором, що впливає на рівень розвитку економіки будь-якої країни, незалежно від ступеня участі держави у ринкових відносинах. У розвинених країнах державні закупівлі, не дивлячись на відмінності, пов'язані з національними особливостями та різноманітною сукупністю структурних елементів, широко використовуються як один із основних засобів регулювання продовольчого ринку, елементів системи підтримки економічної та соціальної стабільності, забезпечення поступального зростання економіки. У цьому контексті аналіз кращих міжнародних практик дає можливість запозичувати й адаптувати до вітчизняної дійсності вже апробовані ефективні принципи та процедури, що застосовуються в розвинених країнах у сфері державних закупівель.

Державні закупівлі у США базуються на трьох основних принципах, що впливають з американського підходу до функцій і завдань держави [1, с.30]: прозорість й боротьба з корупцією при державних закупівлях; справедливість, тобто забезпечення умов для всіх учасників у конкурентній боротьбі за державні замовлення; економія та ефективність, тобто забезпечення закупівель товарів і послуг необхідної якості за максимально низькими цінами з мінімальними витратами на проведення закупівель.

У Європі також існує система базових принципів здійснення державних закупівель, які включають в себе: прозорість – відкритість і доступність інформації про державні закупівлі; підзвітність і дотримання процедур – чітке дотримання закупівельних процедур за умов здійснення державного та громадського контролю; відкрита та ефективна конкуренція – недопущення дискримінації; справедливість – рівні можливості для всіх учасників державних закупівель.

Прозорість має критичне значення для зниження ризиків, властивих державним закупівлям. Задіяні фінансові інтереси, обсяг операцій і тісний контакт між державним і приватним секторами при укладанні договорів на виконання державного замовлення представляють ризики з точки зору сумлінності. Прозорість також відіграє важливу роль у створенні однорідного конкурентного

середовища для суб'єктів підприємницької діяльності та надання малим і середнім підприємствам можливості брати участь у конкурентній боротьбі на рівних умовах.

До основних заходів із підвищення прозорості державних закупівель у розвинених країнах світу належать [2, с.56-90]:

1) забезпечення доступності інформації про державні закупівлі шляхом: централізованої публікації інформації про ділові можливості уряду, річних планів державних закупівель, переліків попередньо схвалених постачальників товарів і послуг та відомостей про укладені договори (Австралія); онлайн-публікації інформації про можливості державних закупівель, терміни подачі заяв на участь у тендерах та критеріїв їх відбору й оцінки (Мексика); застосування процедури розбору рішень про укладання договорів (дебрифінг) для учасників тендерів з поясненням того, яким чином приймаються такі рішення (Велика Британія);

2) відстеження інформації про витрати на державні закупівлі завдяки: спеціальним механізмам моніторингу державних закупівель та онлайн-інструментів доступу до інформації про їх здійснення (США, Бразилія); використанню інформаційних та комунікаційних технологій у процесі державних закупівель (електронні закупівлі) (Південна Корея, Італія, Китай, Мексика); перевірці надійності потенційних постачальників і підрядчиків (задовільна характеристика попередньої діяльності, а також задовільна характеристика з точки зору сумлінності та ділової етики) (США); застосуванню правил введення санкцій, згідно з якими учасники тендерів, які були визнані судом винними у корупції, відсторонюються від участі в майбутніх тендерах (країни ЄС);

3) зниження адміністративних бар'єрів для доступу до державних закупівель малих і середніх підприємств на основі: створення органів комплексного обслуговування, спільного використання даних і стандартизації; спрощення адміністративних процедур; проведення тренінгів та надання рекомендацій, призначених спеціально для малих і середніх підприємств (країни ЄС).

Сумлінність є наріжним каменем належного управління та має критичне значення з точки зору підтримки довіри до уряду.

Ефективне управління договорами державних закупівель має важливе значення для прозорого та підзвітнього витрачання коштів платників податків, а також є фундаментальним для створення більш сильної, більш «чистої» і «чесної» глобальної економіки.

До основних заходів із підвищення сумлінності у сфері державних закупівель у розвинених країнах світу належать:

1) встановлення етичних стандартів для державних посадових осіб із здійснення державних закупівель (США, Туреччина, Саудівська Аравія, Мексика);

2) використання спеціальних кодексів ділової етики для державних посадових осіб у доповнення до загальних стандартів сумлінності у вигляді кодексів поведінки або кодексів етики для державних службовців загалом (Франція та Канада);

3) впровадження стандартів для боротьби з певними формами шахрайства, зокрема нечесна пропозиція ціни є одним з видів такого шахрайства (Японія);

4) навчання державних службовців, особливо відповідальних за державні закупівлі, етиці та сумлінній професійній поведінці (Німеччина, Франція).

Очевидно, що зарубіжна практика здійснення державних закупівель накопичила достатній досвід в організації цього напряму діяльності. Основу організації державних закупівель становить конкурентне середовище, прозорість, доступність інформації, а також подвійний контроль над підсумками публічних

конкурсів (державний і громадський). У практиці здійснення державних закупівель за кордоном використовують поєднання централізації та децентралізації, спрямоване на зниження корупційних явищ у державних закупівлях.

Орієнтуючись на прогресивні системи державних закупівель в розвинених країнах світу, можна відзначити такі напрями їх розвитку в Україні: широке використання засобів електронних комунікацій; підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва; врахування повного життєвого циклу продукції; підтримка соціально-трудова відносин; дотримання екологічних вимог; протидія корупції; зниження формальних вимог до учасників; розробка більш гнучкого нормативного правового регулювання.

Підводячи підсумок, відзначимо, що сучасна система державних закупівель в Україні побудована переважно на основі передового досвіду зарубіжних країн. Практично у всіх основних законодавчих, нормативних та методичних документах простежуються елементи з аналогічних документів ООН. Крім того, враховано національний менталітет і специфіку вітчизняних закупівель. Нарощування темпів інформаційного забезпечення у сфері розміщення державних і муніципальних замовлень створює умови для вдосконалення практики державних закупівель загалом, дозволяє здійснювати реальний контроль за їх проведенням, значно обмежує корупцію, сприяє відкритості та прозорості системи державних закупівель.

Література

1. Бурханов У. Государственные закупки : учебн. пособие / У. Бурханов. – Ташкент, 2009. – 168с.
2. Государственные закупки: направления развития. Обзор международных практик и анализ ситуации в Российской Федерации / сост. Е. Абрамова, Б. Ткаченко. – М. : Сектор, 2015. – 124 с.

УДК 658 : 622 . 0112

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ, ПОШУК РЕЗЕРВІВ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ З ТОЧКИ ЗОРУ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Зінченко О.А. – д.е.н., професор
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Зінченко Д.С. – студент 5 курсу
НТУУ «Київський Політехнічний інститут ім. Сікорського»

Економічний розвиток підприємства є основою досягнення його місії. Створення кожного суб'єкта господарювання в умовах ринкової економіки орієнтується на досягнення певних цілей з врахування позитивної динаміки відповідних показників, що призводять до зростання прибутку, результативності, ринкової вартості, конкурентоспроможності підприємства

тощо. Управління економічним розвитком з огляду на підвищення конкурентоспроможності підприємства потребує розробки науково обґрунтованих теоретико-методологічних та прикладних підходів щодо удосконалення сутнісної бази та інструментарію вимірювання даного явища.

Питання пов'язані з вивченням базових

засад економічного розвитку підприємств є широко висвітленими в економічній літературі. Їм присвячено дослідження таких авторів як Самуельсон П., Макконел К.Р., Брю С.Л., Армстронг М., Амоша О.І., Савицька Г.В., Мочерний С.В., Довбенко М.В., Турило А.М., Турило А.А., Логутова Т.Г., Василенко В.О., Анісімова О.М., Бойчик І.М. та ін. Однак питання щодо активізації економічного розвитку підприємств шляхом удосконалення його обліку та пошуку резервів підвищення на даний момент є недостатньо вивченим.

Питання щодо вивчення сутності та особливостей економічного розвитку підприємств є не новим. Його вивченню присвячено праці багатьох економістів [1-7 та ін]. Так стосовно визначення поняття «економічний розвиток» автор роботи [2] стверджує, що «поняття «економічний розвиток» можна розкрити, з одного боку, з допомогою висвітлення різних аспектів власне даного процесу, з іншого - на основі порівняння економічного розвитку з такими близькими категоріями, як прогрес, еволюція, модернізація, зростання тощо. Найбільш загальне (філософське) поняття розвитку пов'язується з якісними змінами об'єктів, появою нових суспільних форм, інновацій, а також із трансформацією внутрішніх і зовнішніх зв'язків між цими об'єктами»[2]. У статті [3] економічний розвиток трактується як «процес якісних та кількісних змін господарської діяльності, що дає змогу підприємству підвищувати результативність своєї діяльності шляхом ефективного використання усіх наявних ресурсів.», у монографії [7] – як «економічна складова життєдіяльності підприємства у всіх її формах і проявах на протязі його життєвого циклу, яка здійснюється під впливом екзогенних і ендемогенних чинників і зорієнтована на досягнення власниками мети.» [4].

Далі слід приділити увагу практичним аспектам економічного розвитку та виявленню можливих резервів його прискорення.

Наразі існує значна кількість макроекономічних та макроекономічних проблем, що ускладнюють функціонування механізму економічного розвитку підприємства, зокрема такі як: 1) на рівні держави такі соціально-економічні, геополітичні, інституційно-регламентуючі та виконавчо-правові фактори як нестабільність зовнішньополітичної ситуації, відсутність можливості обґрунтовано прогнозувати законодавче регламентування фінансово-кредитної та фіскальної політики країни, низький рівень показників соціально-економічного розвитку економіки України в цілому, нерозвиненість інституту правового захисту

суб'єктів підприємницької діяльності у ланцюжку «держава – контролюючі органи – підприємство», відсутність на законодавчому рівні узгоджених нормативних актів щодо сприяння економічному розвитку підприємств незалежно від виду їх діяльності, низький рівень зацікавленості держави у підвищенні рівня економічного розвитку кожного окремого підприємства, корупційні прояви на всіх щабелях управлінського апарату, невідповідність вітчизняної системи управління економічними процесами європейським та загальносвітовим стандартам, практична відсутність дієвого макроекономічного стимулювання залучення іноземних інвестицій (або наявність проблемних місць у механізмі застосування існуючих законодавчих актів, покликаних стимулювати залучення таких інвестицій); 2) безпосередньо на рівні підприємств такі економічні, фінансові, кадрові, управлінські, організаційні фактори як: недовіра топ-менеджерів підприємства політиці держави щодо захисту фінансово-економічних інтересів підприємств, низький рівень адаптованості системи управління економічним розвитком підприємства до змін екзогенного та ендемогенного характеру, значний рівень конкуренції з боку підприємств-монополістів, низький рівень співпраці підприємств з організаціями та закладами, що надають освітні послуги з метою професійного розвитку персоналу, практична відсутність дій щодо залучення зарубіжного досвіду щодо підвищення якості рекрутингу та розвитку персоналу, інертність керівництва у питаннях впровадження нових знань та інноваційних моделей управління, тощо. Ми вважаємо, що в сучасних умовах при відсутності стабільності екзогенних чинників впливу на діяльність та економічний розвиток підприємств, слід зосередити увагу на більш повному та досконалому залученню резервів зростання ефективності та підвищення конкурентоспроможності такого розвитку за рахунок чинників ендемогенного характеру. А отже, необхідно розробити науково обґрунтовану систему оцінки базових показників економічного розвитку і виокремити в них функціональну і організаційну підсистему показників такого розвитку, що має вплив саме на конкурентоспроможність підприємства, з метою їх більш об'єктивного вимірювання і розробки на цій основі відповідних заходів щодо реалізації обрахованих резервів.

Отже, для удосконалення системи управління економічним розвитком підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності окреслено ряд резервів щодо активізації такого розвитку.

Література

1. Економічна теорія: Підручник /С.В.Мочерний, М.В. Довбенко. – К.:Видавничий центр «Академія», 2004. – 856с.
2. Основи економічної теорії: політекономічний аспект [Текст] : підручник для студ. екон. спец. вузів / Г. Н. Климко [та ін.]. - 2.вид., перероб. і доп. - К. : Вища школа : Знання, 1997.- 473с.
3. Мала Н.Т., Грабельська О.В. Економічний розвиток підприємства: планування та моделювання / Н.Т. Мала, О.В.Грабельська // Вісник НУ «Львівська Політехніка». – Л.: Видавництво Львівської політехніки. – 2012. -№739. - С. 22-30
4. Бойчик І.М. Економіка підприємства. Навч.посібник / І.М.Бойчик. -К.:Атіка,2002. – 480с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч.посібник. – О.М. Жовна. - К.: Знання, 2007. – 668с.
6. Шараев Ю.В. Теория экономического роста: [учеб пособие для ВУЗов] / Ю.В.Шараев; Гос.ун-т – Высшая школа экономики. – М.:Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006. -254 с.
7. Економічний розвиток структурних підрозділів підприємства: оцінка, механізм, мотивація : монографія / [А.М. Турило, А.А. Турило, Н.В. Романченко, С.В. Святенко]. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 303 с.

УДК 330.837:330.341.1

ДИХОТОМІЯ ФОРМАЛЬНИХ ТА НЕФОРМАЛЬНИХ ІНСТИТУТІВ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ

Краус Н.М. – к.е.н., доцент, докторант
провідний науковий співробітник відділу теорії економіки і фінансів
*Науково-дослідний фінансовий інститут
ДННУ «Академія фінансового управління» м. Київ*

Досвід розвинутих країн засвідчує, що найбільш успішний фінансово-економічний розвиток там, де є стала, якісно вибудована інституціональна структура ринкової економіки з урахуванням традиційних цінностей, норм і правил суспільного життя [1, с. 6]. Очевидно, що існує взаємозалежність між рівнями економічного розвитку та якістю інститутів, між фінансово-економічною та інституціональною динамікою. Становлення та розвиток фінансових інститутів у світі мають досить тривалу історію. Розглядаючи окремі етапи еволюційного розвитку фінансових інститутів, можна чітко визначити зміни ролі і значення держави в процесах розподілу національного багатства та її місця у соціально-економічних процесах у цілому.

Разом з тим, варто зауважити, що еволюційна, парадигма спирається на динамічне уявлення про спадкові особливості певної поведінки фінансових агентів у рамках еволюції виду і роду. Поведінка фінансових агентів розглядається у контексті чинників еволюційного характеру і вимагає виявлення і вивчення механізмів, аналогічних механізму наслідування генотипу фінансового агента, його популяції, суспільства в цілому. Головним об'єктом вивчення є популяція агентів сфери фінансів, які володіють аналогічним соціально-економічним генотипом, а предметом вивчення – поведінка фінансового агента (його популяції) з точки зору впливу спадкових чи набутих характеристик [2, с. 332].

Щодо інституціональної парадигми, то

вона аналізує дії фінансових агентів не в умовах вільного ринку, а в соціальному просторі, на сповненому різноманітними фінансовими інститутами – організаціями, правилами, традиціями рутини тощо. Спонукальними мотивами дій фінансових агентів є не скільки спроби забезпечення максимального прибутку, скільки прагнення до відповідності дій і поведінки певного фінансового агента інституційним нормам і правилам з метою поліпшення свого становища в рамках цих фінансових інститутів. Головним об'єктом дослідження при такому підході виступає вже не фінансовий агент, а фінансовий інститут, а предметом є відповідність дій фінансового агента існуючим фінансовим інститутам [2, с. 333].

Формальні фінансові інститути зафіксовані в нормах писаного права й обов'язкові для виконання всіма економічними агентами, для дотримання процедури їх виконання існують механізми примусу і покарання за недотримання діючих формальних фінансових норм. Що стосується неформальних інститутів фінансової сфери, то вони являють собою неписані та не задокументовані у текстах офіційних документів норми і правила. Тобто критерієм розмежування формальних та неформальних правил сфери фінансів є: по-перше, можливість чіткого визначення і специфікації; по-друге, закріплення в текстах фінансових документів із проходженням відповідної процедури реєстрації у фінансових установах; по-третє, наявність механізму підтримки виконання з боку фінансових органів;

по-четверте, обов'язки держави щодо захисту фінансових правил [3, с. 21].

Варто зазначити, що ми розглядаємо зв'язок між фінансовими інститутами та фінансовими інституціями як співвідношення між цілим та його складовими. Разом з тим в окремих фінансових інститутах певні інституції відіграють не однакову роль. Різна роль фінансових інституцій у різних фінансових інститутах є ще однією підставою для розмежування інституцій та інститутів, а не їх ототожнення, як це часто має місце в літературі.

З цієї причини, економічну категорію «дихотомія» нами було обрано для наукового розуміння проблем інституціонального забезпечення сфери фінансів, наголошуючи саме на логічному протиставленні його двох складових (із безлічі інших) формальні та неформальні. У відповідності до загальноприйнятого тлумачення, дихотомія (з грец. διχотоμία: διχο, «надвоє» + τομή, «ділення») – це роздвоєння, поступове ділення на дві частини, що не пов'язанні між собою або розподілення будь-якого цілого поняття на дві окремі частки, що несхожі одна на одну та повністю вичерпують обсяг розподіленого.

Дихотомія формальних та неформальних інститутів розвитку сфери фінансів крізь призму еволюційної та інституціональної парадигм представлена нами на рис. 1.

Принципова відмінність формальних та неформальних фінансових норм полягає у тому, що формальні норми сфери фінансів є кодифікованими, тобто зафіксованими у знаковій, письмовій формі. Вони чітко сформульовані та визначені, мають форму прояву у вигляді законів, підзаконних актів, розпоряджень, указів, що регламентують фінансовий сектор країни. Навпаки, неформальні не зафіксовані в офіційних документах, але підтримуються мовчазно за згодою сторін взаємодії. Однак вони також мають певні механізми підтримки у вигляді морального осуду (якщо не суперечать формальним) чи покарання («кодекси», закони та правила мафії, якудзи, тріад тощо). У цих структурах зі складною ієрархією та жорсткими механізмами примушення до виконання правил стосунки регулюються визначеними неписаними фінансовими нормами поза залежністю від місця розташування осередків та відповідно законодавства тієї чи іншої країни [3, с. 21].

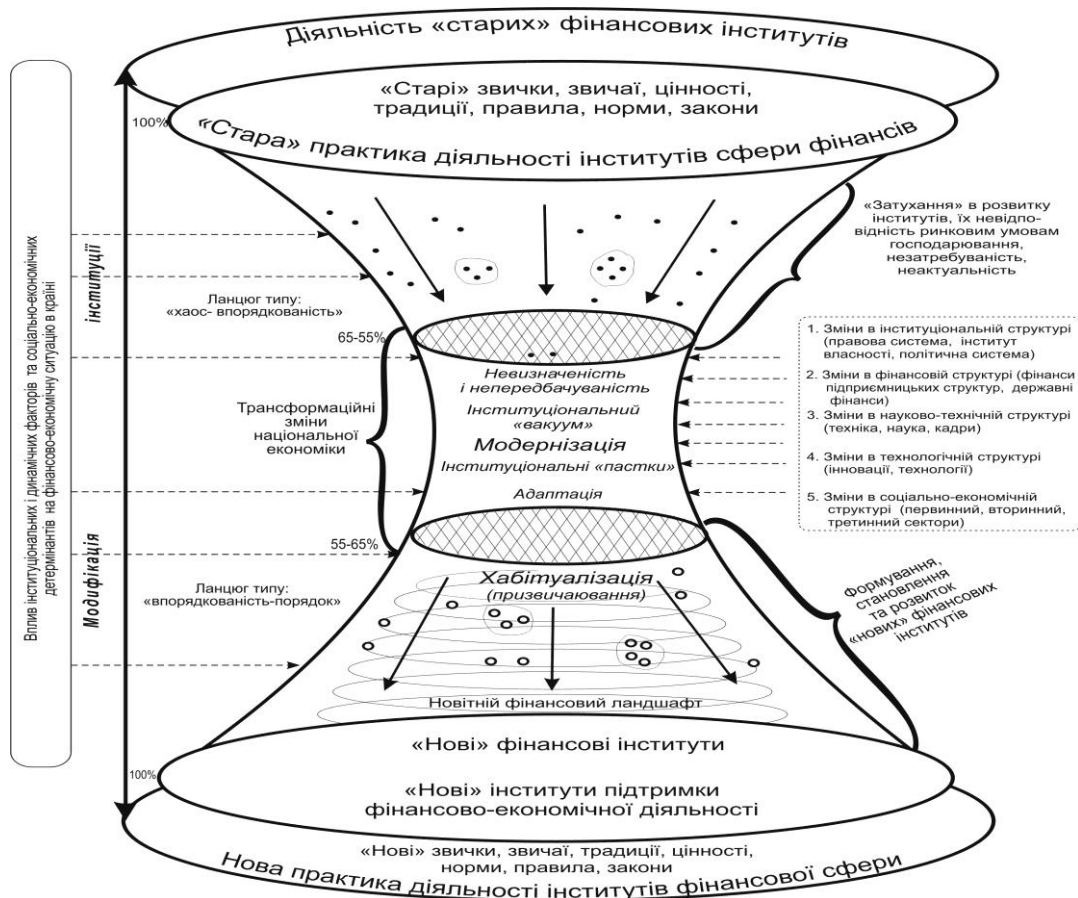


Рис. 1. Дихотомія формальних та неформальних інститутів розвитку сфери фінансів крізь призму еволюційної та інституціональної парадигм (розробка автора)

До того ж фінансові інститути перебувають у процесі постійного удосконалення через зміни певних інституцій. Практично це набуває форми удосконалення нормативної бази сфери фінансів, формування нових традицій і правил ділової етики та фінансової культури. Еволюційний розвиток фінансової системи здійснюється через постійну й копітку працю з ретельного вивчення та обґрунтування необхідності поліпшення умов взаємодії фінансових суб'єктів, які забезпечать вищі результати фінансово-економічної діяльності. Зовні процеси фінансової взаємодії виступають у формі різноманітних операцій, і величина трансакційних витрат на їх проведення багато в чому свідчить про рівень досконалості фінансових інституцій та їх унормування [4, с. 292].

Залежно від співвідношення формальних та неформальних фінансових норм у суспільстві існують різні форми взаємодії фінансових інститутів у динаміці [3, с. 22], а саме: формальні фінансові інститути вводяться на основі наявних у суспільстві неформальних правил, звичок, традицій тощо, тобто неформальні правила сфери фінансів формалізуються; формальні фінансові інститути «пригнічують», але не змінюють неформальні фінансові інститути, тобто неформальні фінансові інститути існують,

але виконують другорядну роль у суспільстві; формальні правила сфери фінансів вступають у пряму суперечність з неформальними; формальні правила сфери фінансів створюються для протидії наявним неформальним нормам сфери фінансів і повинні сприяти формуванню оновлених неформальних фінансових інститутів; формальні і неформальні фінансові інститути існують паралельно, тобто неформальні норми сфери фінансів заповнюють «інституціональні ями», які не регулюються наявними формальними фінансовими інститутами; неформальні правила фінансової сфери, які виникають, сприяють реалізації формальних, доповнюючи та продовжуючи їх; неформальні фінансові правила витісняють формальні, якщо останні породжують невинновдані витрати у їх суб'єктів, не приносячи відчутних переваг, а ні державі, а ні безпосередньо гарантам цих правил; формальні фінансові правила «приспосовуються» до неформальних, змінюючись під впливом суспільства чи вимог часу.

Незважаючи на масштабність наукових здобутків, що вже є наявними, все ж важливо, в майбутньому, провести дослідження спрямовані на вивчення роботи закордонних фінансових інститутів, з тією метою, щоб на базі цього пізнання сформувавши новий фінансовий господарський порядок в Україні.

Література

1. Краус Н. М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін : монографія / Краус Н. М. – Київ : Центр учбової л-ри, 2015. – 596 с.
2. Ткач А. А. Формування інституціональної парадигми економічної теорії / А. А. Ткач // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1 (6). – С. 329–334.
3. Стрижак О. О. Дихотомія формальних та неформальних інститутів / О. О. Стрижак // Економіка і суспільство. – № 5. – 2016. – С. 19–25.
4. Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології) : Монографія. – К. : КНЕУ, 2008. – 312 с.

УДК 657.3:657.6

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПЛАНУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ

Клівіденко Л.М. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Процес становлення та розвитку європейської держави завжди потребує вдосконалення, а у багатьох окремих аспектах також і перебудови вже існуючої системи кошторисного фінансування, що викликано кардинальною зміною господарського механізму разом з управлінням. Враховуючи існуючий на сьогодні економічний потенціал України, а також її місце у світовому співтоваристві, дані перетворення ніяк не можуть лишатися поза увагою держави, і тому вони вимагають

керуваності разом з чітким подальшим визначенням пріоритетних напрямів розвитку.

В період фінансової кризи, яка продовжує потерпати сучасну Українську економіку, спостерігається суттєве послаблення функцій кошторисного фінансування за збереженням державної власності. І тому, особливо у останні роки частим явищем стає активізація зловживань у фінансово-економічній сфері, адже це основна складова умисного приховування прибутків від оподаткування,

Методичні підходи до планування та виконання кошторису бюджетних установ

Вид	Характеристика
1	2
1. Форма	Вся сукупність засобів дослідження, які, виходячи з планової мети кошторисного фінансування, доречно уживати для вивчення фінансової діяльності бюджетної установи у певний час
2. Методика	Вся сукупність технічних прийомів, що представляє можливість ґрунтовно, повно та об'єктивно дослідити господарські та фінансові операції бюджетної установи за всіма формами та часом їх здійснення
3. Методи	
3.1. Дослідження документів за формальними ознаками	Проводиться дослідження: точності заповнення бланків; наявності усіх реквізитів; своєчасності складання; відповідності підписів повноважених осіб. Цей метод застосовують для виявлення фактів підробки та дописувань у документах, виправлення цифрових даних і зміни реквізитів.
3.2. Дослідження документів за змістом	Здійснюється шляхом співставлення даних операцій бюджетних установ, що зазначені у документі, з аналогічними або взаємопов'язаними даними діяльності для з'ясування законності зафіксованих операцій
3.3. Арифметичне дослідження документів	Здійснюється шляхом перерахунку загальних підсумків для визначення правильності підрахунків
3.4. Нормативне дослідження документів	Проводиться шляхом співставлення фактичних витрат з нормативними або плановими з метою встановлення обґрунтованості списання на утримання бюджетної установи ресурсів
3.5. Економічна оцінка господарських операцій	Об'єднує низку загальноекономічних методів аналізу й оцінки з метою визначення доцільності, раціональності окремих операцій за певний проміжок часу

нецільового, неефективного та незаконного використання бюджетних коштів, яке здійснюється керівниками різних рівнів, активне розкрадання державного майна.

В процесі запобігання бюджетним правопорушенням особливо ретельної уваги набуває кошторисне фінансування у бюджетних установах, а особливо найвагоміша його складова – дослідження структур та обсягів надходження бюджетних коштів з послідуочим їх використанням.

Дослідження проблеми кошторисного фінансування віддзеркалюються у працях відомих наступних вітчизняних і зарубіжних економістів С.М. Альошина, І.А. Андреєва, М.Т. Білухи, А.М. Белова, Й.М. Бескіда, Є.П. Вороніна, С.Ф. Голова, В.А. Голошапова, Є.М. Бойкова, С.А. Буковинського, А.Г. Зверева, Р.Т. Джоги, П.Т. Ворончука та інших. Більшість з зазначених науковців розглядає кошторисне фінансування як основний інструмент централізованого управління діяльністю установ, що стосується тільки загального фонду. Разом з тим, проблеми фінансової самостійності бюджетних установ, відображення платних послуг не достатньо відображені в науковій літературі. Та, існуюча

система кошторисного фінансування не відповідає у повній мірі сучасній господарській практиці державних установ.

Сучасний стан ринкової трансформації економіки нагально вимагає як теоретичного переосмислення так і практичного удосконалення форм і методів кошторисного фінансування сфери діяльності бюджетних установ.

Організація виконання держбюджету являє собою цілісну систему заходів спрямованих на забезпечення своєчасного та повного надходження запланованих доходів у цілому та по кожному джерелу, а також вчасного, тотального та безперервного фінансування.

Не зважаючи на існуючу регламентацію методичних основ кошторисного фінансування суб'єктів державного сектора, методика контролю даної галузі має свої певні особливості та відмінності, на сьогодні залишаються актуальними питання вдосконалення процесу організації контролю за повнотою надходжень та використанням коштів.

Організація кошторисного фінансування повинна сприяти ефективному управлінню

ресурсами бюджетних установ шляхом застосування оптимальних механізмів формування і використання бюджетних коштів.

Вивчення досвіду країн Європейського Союзу по організації кошторисного фінансування бюджетних установ свідчить, що найбільша увага має приділятися напрямкам кошторисного фінансування.

Загальноприйнятим є теоретичне положення про пріоритетну роль держави не тільки у фінансовому забезпеченні розвитку бюджетних установ, а й в активному регулюванні нею механізму надання послуг з метою досягнення оптимізації різних джерел фінансування. Проблема ефективного використання фінансових ресурсів повною мірою стосується бюджетних установ. При розробці механізму сучасних фінансово-економічних відносин бюджетних установ в нинішніх умовах суттєвим є питання формування, розподілу і використання фінансових ресурсів, важливою складовою яких є кошти загального та спецфондів. Розвиток бюджетних установ, потребує

удосконалення засобів інформаційного забезпечення цієї сфери діяльності. За цих умов розвиток теорії та практики кошторисного фінансування набуває особливої актуальності.

Зупинимось на методиці, яка забезпечує швидке і повне дослідження фондів кошторису бюджетних установ. З метою належного дослідження фондів кошторису бюджетних установ слід окреслити методичні підходи до планування та виконання кошторису, які наведені у табл. 1. Інформація у періодичних звітах повинна містити дані щодо рівня ефективності використання бюджетними установами коштів з метою повного досягнення запланованих цілей, що пов'язані із виконанням програм та наданням послуг. Але, оскільки доводі часто трапляється ситуація виявлення відхилень діапазонів фактичного фінансування з запланованими показниками при реалізації процесу виконання бюджету, виникає нагальна потреба внесення змін.

Література

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» від 28.02.2002 № 228 // Офіційний вісник України. - 2002.- № 9. - С.101-103.

2. Гріщенко І.В. Організаційно-методичні засади фінансового контролю формування і використання коштів загального і спеціального фондів кошторису бюджетної установи // Обліково-аналітичне та фінансове забезпечення управління підприємства: міжнародний досвід та вітчизняна практика: збірник наукових праць всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції. Вінниця: Центр підготовки навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2011. – С. 58–60

УДК 336.76

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Мацедонська Н.В. – к.е.н., доцент; Присяжнюк С.В. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

В сучасних умовах дуже важливо з'ясувати усі проблеми і фактори, які вплинули на формування і функціонування фінансового ринку. Сьогодні Україна проживає складні етапи свого розвитку, з одного боку політична, економічна, фінансова криза, з іншого – військові дії на Сході, наслідком яких є значний спад економіки, нестача фінансових ресурсів, відсутність стратегічної економічної та соціальної програм розвитку країни. З погляду на це, основним напрямом ефективного і обґрунтованого виходу з цього є розробка національної стратегії розвитку

фінансової системи країни, яка буде сприяти економічному розвитку держави і входженню її до світового економічного простору.

Удосконалення самої фінансової системи, її складових є підґрунтям для національної економіки та усіх напрямів життєдіяльності. У цьому колі питань значне місце займає фінансовий ринок. По-перше, він є одним із складових фінансової системи; по-друге, - забезпечує додатковими фінансовими ресурсами та фінансовими послугами; по-третє - є каталізатором економічного розвитку.

Таблиця 1

Порівняння активів фінансового ринку України до ВВП за 2011-2015 рр.

Показник	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Темп приросту, %	
						2015/2011	2015/2014
Співвідношення активів банків до ВВП	0,8	0,8	0,88	0,84	0,67	-16,25	-20,24
Співвідношення ринкової капіталізації до ВВП	0,1	0,22	0,14	0,23	0,05	-50,0	-78,26
Співвідношення біржових контрактів з цінними паперами на фондових ринках до ВВП	0,18	0,19	0,32	0,4	0,15	-16,67	-62,5
Співвідношення активів страхових організацій до ВВП	0,04	0,04	0,05	0,04	0,03	-25,0	-25,0
Співвідношення вартості активів недержавних пенсійних фондів до ВВП	0,0011	0,0012	0,0014	0,0015	0,0011	0	-26,67
Співвідношення кредитів наданих банками до ВВП	0,61	0,58	0,63	0,65	0,52	-14,75	-20,0
Співвідношення депозитів залучених банками до ВВП	0,37	0,4	0,46	0,43	0,38	2,7	-11,63
Співвідношення депозитів залучених банками у домогосподарств до ВВП	0,24	0,26	0,3	0,27	0,22	-8,33	-18,52
Співвідношення активів банків до ВВП	0,8	0,8	0,88	0,84	0,67	-16,25	-20,23
Співвідношення ринкової капіталізації до ВВП	0,1	0,22	0,14	0,23	0,05	-50,0	-78,26

* складено автором на підставі [1]

Протягом 2016 року позитивних змін економіки України не спостерігається, конкретного означеного напрямку реформ і стратегії покращення умов для підприємництва не спостерігається, одночасно закріплюється некомпетентність держаних працівників; залишається невирішеним питання захищеності міноритарних інвесторів на ринку боргових цінних паперів. Відповідно дані умови суттєво впливають на відсутність економічного росту, низький рівень інвестицій, пригнічений стан фінансового ринку, відсутність довіри до банківської системи. При порівнянні активів фінансового ринку України до ВВП у табл. 1 має місце підтвердження вищезазначених фактів щодо фінансового ринку, який характеризується малою кількістю активів, учасників та інструментів. Аналіз даних дозволяє зробити висновки, що вітчизняний фінансовий ринок не виконує в повній мірі свої функції ліквідності, економії на витратах та ціноутворення, що є

наслідком пригніченого стану більшості показників. Одночасно з цим відсутня довгострокова динаміка системного позитивного зростання жодного сектору фінансового ринку.

Спостерігається зменшення небанківського сегменту, у 2015 році на який приходилося 5,5% загального обсягу усіх активів фінансових установ. Також необхідно звернути увагу на те, що структура торговельного балансу ринку є недосконалою, невідпрацьованою, трудомісткою і потребує докорінних змін. Виходячи з цього, 85% обсягу цінних паперів обертаються на тіньовому позабіржовому ринку.

Ось чому, сьогодні гостро постає питання розробки Стратегії розвитку фінансового ринку до 2020 року, де чітко мають бути визначені напрями, форми та методи функціонування державного фінансового ринку як в цілому, так і у діяльності окремих його сегментів. Стратегія фінансового ринку має чітко відображати: важливість становлення фінансового ринку; його

роль та вплив на економічну стабілізацію; вплив на гнучкість всіх складових фінансової системи країни.

Фінансові установи України не мають кваліфікаційних фахівців, надають дуже вузьку низку фінансових послуг, незадовільну якість послуг, не відповідають вимогам функціонування ринку послуг та сучасним вимогам. Тому постає питання державного регулювання, метою якого має бути сприяння та удосконалення функціонування ринку та його сегментів. Але на жаль, цей процес гальмується рядом проблем, серед яких недосконалість законодавчої бази, є прогалини у нормативно-правовій базі, відсутність контролю за учасниками різних сегментів ринку та їх непрофесіоналізм. І як наслідок – з держави здійснюється витік фінансових ресурсів.

Особливу увагу потрібно звернути на те, що більша частка фінансових установ не відповідають міжнародним стандартам, а також вимогам та порядкам, які закріплені документами Європейського Союзу, тому низький рівень послуг, відсутність надійності, платоспроможності та фінансової стійкості [2, с. 45].

З погляду на це, ми вважаємо, що відсутність чіткої стратегії функціонування фінансового ринку та неузгодженість його з нормативно-правовою базою спонукає до проведення корінних змін діяльності ринку як через грошовий ринок (має бути надання довгострокових банківських кредитів галузям економіки), так і через ринок капіталу (емісію пайових і цінних паперів). Тому для вирішення вищезазначених проблем фінансовий ринок має бути ринково орієнтований та спрямований на фінансування у довгостроковому періоді економічного зростання у цілому і окремих галузях.

Важливим постає питання наявності зарубіжних інвесторів та фондового ринку, але на жаль, сьогодні у державі спостерігається тенденція відтоку іноземного капіталу. Це зумовлено тим, що у країні:

- відсутня політична стабільність;
- економічний спад, що безпосередньо впливає на макроекономічне середовище;
- протиріччя у нормативно-законодавчій базі, яка не сприяє притоку капіталу та захисту прав інвестора;
- нестабільна грошово-кредитна політика країни;

слабо розвинутий фінансовий ринок з недосконалою системою управління.

Зарубіжний досвід залучення інвестицій свідчить, що таким основним джерелом є публічне розміщення акцій. Проте вітчизняний фінансовий ринок не в повному обсязі практикує такий досвід. Ми вважаємо, що впровадження розміщення на українському фінансовому ринку публічних акцій буде сприяти: притоку фінансових ресурсів в економіку та її галузей; ліквідності фінансового ринку та його сегменту – фондового ринку; зростанню вітчизняних компаній та фінансовій їх стабілізації.

Для цього, на нашу думку, необхідно:

- відрегулювати практику корпоративного управління;
- розробити перспективну стратегію розвитку та ефективного функціонування фінансового ринку;
- врегулювати нормативно-законодавчу основу процедури щодо емісії конвертованих облігацій, їх обігу, державної регуляторної політики ведення господарської діяльності.

Література

1. Консолідовані звітні дані за 2007-2015 рр. / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/konsoli!dovani!zvitni!dani.html>.

2. Демьохін А. В. Україна на міжнародному ринку фінансових послуг / А. В. Демьохін // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. - 2016. - Вип. 4 (46). - Т.21. - С. 44-47.

УДК 336.7

ВПЛИВ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ НА ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Штефан Л.Б. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Процес глобалізації є об'єктивним процесом, який базується на економічних законах, дію яких неможливо зупинити. В цьому контексті проникнення іноземного капіталу в

національні економіки теж є закономірним процесом, який відбувається в тому числі і шляхом інтеграції іноземного капіталу в банківські системи країн.

Враховуючи відкритість економіки України, її не можуть оминати інтеграційні процеси, в результаті яких у фінансово-економічну систему можуть бути «імпортовані» з відповідними наслідками як позитивні, так і негативні явища і процеси, до яких у першу чергу необхідно віднести результати діяльності банків з іноземним капіталом. Слід зауважити, що функціонування банків з іноземним капіталом у банківському секторі економіки України має свої особливості в тому плані, що проводячи діяльність у національному фінансово-економічному просторі та діючи в рамках законодавства України, банки з іноземним капіталом, особливо ті, в яких іноземний капітал володіє контрольним пакетом акцій, користуються набутим позитивним іміджем материнських банків, звичайно в тому разі, якщо власниками національних банків стають іноземні банки, або в разі настання скрутної ситуації, чи у разі розширення масштабів діяльності, можуть отримувати фінансову допомогу від іноземних інвесторів.

відносяться банки, у яких частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10 відсотків [2]. Відповідно до цього Закону, станом на кінець четвертого кварталу 2016 року в Україні було 39 банків з іноземним капіталом із 98 платоспроможних. Необхідно зауважити, що структура власності комерційних банків які функціонують в Україні, у тому числі і з іноземним капіталом, часто змінюється, інколи досить радикально [3]. Із 32 банків з іноземним капіталом, в яких контрольний пакет акцій належали акціонерам однієї країни, 7 банків належали представникам РФ, 4 банки – представникам Ізраїлю, 3 банки належали резидентам Франції, по 2 банки представникам Польщі, Кіпру, Греції, Туреччини. По одному банку належали резидентам Німеччини, Австрії, Казахстану, Італії, Нідерландів, Угорщини, США, Ісландії, Швеції та Великобританії. Із семи платоспроможних банків з російським капіталом, п'ять банків належали державним органам Російської Федерації. Слід зауважити, що крім Російського капіталу, який належав органам

Таблиця 1

Показники присутності банків з іноземним капіталом в Україні за 2006-2016 рр. [1]

Показники	Дата											
	01.01 2006	01.01 2007	01.01 2008	01.01 2009	01.01 2010	01.01 2011	01.01 2012	01.01 2013	01.01 2014	01.01 2015	01.01 2016	01.01 2017
Кількість діючих банків	165	170	175	184	182	176	176	176	180	163	117	98
з них: з іноземним капіталом	23	35	47	53	51	55	53	53	49	51	41	39
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	9	13	17	17	18	20	22	22	19	19	17	17
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі			35	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34	32,5	43,3	55,5

В будь-якому випадку результати фінансово-господарської діяльності банків з іноземним капіталом справляють значний вплив як на результати діяльності банківської системи України, так і на її фінансовий стан.

За даними Національного банку України, за період із 01.01.2006 р. по 01.01.2017 р. кількість банків з іноземним капіталом у структурі банківської системи України та їх питома вага в статутному капіталі, змінювалась (табл. 1).

Відповідно до чинного законодавства України, до банків з іноземним капіталом

державної влади, в банківській системі України присутній державний капітал ще двох країн – Республіки Кіпр та Німеччини. У всіх інших комерційних банках з іноземним капіталом, які функціонували в банківській системі України був присутній лише приватний капітал.

У статутному капіталі банківської системи України питома вага банків із іноземним капіталом складала 56,07%, при цьому банкам із Російським капіталом належало 33,31%, банкам із Ізраїльським капіталом – 9,45%, Франції – 2,42%, Греції 2,13%, Австрії – 2,32%, Угорщині – 2,33%. Інші банки з іноземним капіталом в

статутному капіталі банківської системи України займали питому вагу менше 1% [4, с. 117].

В цілому оцінюючи вплив банків з іноземним капіталом на показники власного капіталу банківської системи України, необхідно відмітити, що по-перше, всього 15 банків з іноземним капіталом із 34, в яких іноземні інвестори мали контрольний пакет акцій, спрацювали з прибутком, в той час, як всього по банківській системі України з прибутком спрацювали 54 із 101 банка, включаючи банки із іноземним капіталом. По-друге, незважаючи на збиткову діяльність, банки із іноземним капіталом мали достатньо резервів для покриття отриманих збитків.

Основними клієнтами банків з іноземним капіталом були юридичні особи, питома вага яких складала 38,73% загальної суми коштів клієнтів банківської системи України, в той час, як питома вага фізичних осіб складала 29,38%.

У цілому оцінюючи зобов'язання банків з іноземним капіталом, слід відзначити, що більше третини зобов'язань банківської системи України належало банкам з іноземним капіталом, однак, ні одна група банків за національною приналежністю не мала суттєвого впливу на загальні зобов'язання банківської системи України. Основними вкладниками в банках з іноземним капіталом були юридичні особи, а операції із цінними паперами власного боргу із значними сумами проводив лише один банк з

Ізраїльським капіталом.

У цілому, оцінюючи активи банків з іноземним капіталом та їх роль в активах банківської системи України, слід відзначити, що активи банків з іноземним капіталом складають більше третини загальних активів банківської системи України, із них більше половини складають активи у іноземній валюті. Із структури кредитів і заборгованості банківської системи України видно, що банки з іноземним капіталом віддають перевагу операціям із фізичними особами в іноземній валюті.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що за період із 2006 по 2016 рік кількість банків з іноземним капіталом у банківській системі України коливалася від 23 банків у 2006 році до 55 банків у 2011 році, при цьому приблизно аналогічно коливалася і кількість банків зі 100% іноземним капіталом, із 9 у 2006 році до 22 у 2012 році.

Станом на кінець четвертого кварталу 2016 року ні одна із груп банків за країною походження капіталу не мала значного впливу на банківську систему України, оскільки не володіла суттєвою питоною вагою ні у власному чи статутному капіталі, ні у активах, включаючи кредити та заборгованість, ні у зобов'язаннях, включаючи кошти клієнтів у структурі банківської системи України.

Література

1. Показники банківської системи України. [Електронний ресурс] : Офіційний сайт Національного банку України. Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593
2. Закон України «Про банки та банківську діяльність». [Електронний ресурс] : Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
3. Гіряк В.В. Іноземний капітал банків України: ризики та можливості / В.В. Гіряк // Науково-виробничий журнал. - Інноваційна економіка. – Тернопіль. - 2014. – Вип. 2. – С. 15
4. Штефан Л.Б. Проблеми формування ресурсної бази комерційних банків України / Л.Б. Штефан // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. - Інноваційна економіка. – Тернопіль. – 2012. - Вип. 6. – С. 116-122.

УДК 338.2

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ЯК ПРОДРОМАЛЬНИЙ ФАКТОР ВИНИКНЕННЯ НЕСПОСТЕРЕЖУВАНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ

Семцов В.М. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Проблема виникнення неспостережуваних процесів в ринковій економіці – це складне питання, що вимагає виваженого, але при цьому ретельного аналізу соціально-економічних відносин в контексті інституційного середовища. І це не дивно. Адже аналізування впливу інститутів на деструктивні моделі економічної поведінки має не схоластичне, а цілком практичне значення.

Оскільки ефективність державного контролю значною мірою визначається системою та особливостями покарання, то звідси, на нашу думку, доцільно перш за все, дослідити особливості застосування покарання за економічні правопорушення в Україні.

Слід відзначити, що починаючи з часів незалежності в нашій державі активно

відбувається розвиток гуманізації покарання за економічні злочини. Між тим переконані, що необхідним та обов'язковим елементом процесів гуманізації має бути активна участь соціуму щодо формування соціально-економічної політики держави, яка повинна включати адекватний аналіз, обговорення та врахування основних інтересів учасників фінансово-економічних взаємовідносин.

Дискусії щодо форм та способів покарання за економічні злочини не є принципово новими. У зв'язку із цим звернемося до історичного досвіду і тут, на нашу думку, варто пригадати працю В. Петті "Трактат про податки і збори" (1662 р.) [1], у якій автор, досліджуючи особливості оподаткування, активно відстоював та пропагував економічні форми покарання (штрафи) за правопорушення. Доцільно відзначити, що під час впровадження різноманітних реформ, у т. ч. щодо кримінальної відповідальності, досить "модною" тенденцією в Україні є використання іноземного досвіду, зокрема ЄС та США стосовно покарання за економічні злочини. Так, наприклад, Ю. Сибірянська, проаналізувавши вищезазначену працю В. Петті, писала, що "у США бізнесменів не саджають до в'язниці, вони можуть надалі працювати, але при цьому сплатити штраф у 10-100 разів більший за суму прихованих коштів" (*кін. цит.*) [2, с. 189]. При всій повазі до таких тверджень вважаємо, що вони не в повній мірі, а також неточно відображають реальний стан справ.

Безперечно, що законодавство США та ЄС є одним із найдемократичніших у світі, але і покарання там є досить жорстким та суворим. Наприклад, В. Хоменко, досліджуючи проблеми гуманізації кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків, відзначав, що "у країнах Західної Європи, США, Австралії несплата податків – це злочинне діяння, що становить дещо менший ступінь суспільної небезпеки, ніж умисне вбивство" (*кін. цит.*) [3, с. 30]. Важко не погодитися із Д. Каменським, який досліджуючи особливості кримінальної відповідальності за несплату податків в США, писав, що у цій державі: "переважно призначаються два види покарань – позбавлення волі на певний строк і кримінальні штрафи, які можуть поєднуватись із застосуванням до податкових правопорушників заходів цивільно-правової відповідальності (стягнення пені, позбавлення права займати державні посади, анулювання професійних ліцензій тощо)" (*кін. цит.*) [4].

На нашу думку, система покарання за економічні злочини в Україні демонструє, що ідеї В. Петті, як одного із засновків класичної

буржуазної політекономії значною мірою перетворилися в реальну практику, а в окремих аспектах українська гуманізація щодо покарання у сфері економіки "пішла навіть далі" – за несплату податків та / або обов'язкових платежів у нашій державі нині взагалі фактично не передбачається покарання у вигляді позбавлення волі, дозволяється податковий компроміс та ін.

Між тим, для того щоб наочно переконатися в хибній апології щодо такої гуманізації варто відзначити, що той самий В. Петті, досліджуючи форми покарання у вигляді позбавлення волі (т. з. тюремне ув'язнення), чітко відзначав, що "є сенс застосовувати його лише для того, щоб не дати можливості спілкуватися з людьми тим, чії розмови спокушають і чия поведінка заразлива, але щодо яких залишаються деякі надії, що вони в майбутньому виправляться або зможуть бути корисні для якої-небудь мети, яка в даний час ще невідома" (*кін. цит.*) [1, с. 53]. А це, у свою чергу, означає, що науковець не лише ніколи не відмовлявся, а й чітко усвідомлював важливість застосування тюремного покарання. Не варто ігнорувати і той факт, що ця праця була створена у XVII ст., а це були лицарські часи (до речі, і сам В. Петті мав лицарське звання), а тому питанням моралі приділялася значна увага. До того ж, аналізуючи пропозиції В. Петті щодо особливостей застосування покарання, потрібно враховувати принципи відмінності стосовно порядку та умов відбування покарання в минулому та сьогоденні. Можна констатувати, що "часи благородства" в економіці, як правило, залишилися в минулому.

Безглуздо заперечувати і те, що сучасні економічні відносини стали більш суперечливими, а тому застосування покарання за економічні правопорушення вимагає еkleктичного підходу.

Саме з цих позицій слід оцінювати систему державного регулювання в контексті атмосфери економічного плюралізму, що створює протиріччя у соціумі. Адже відсутність цілісності перетворень, в умовах політичної самодіяльності, а також орієнтація на гуманізацію покарання суттєво ігнорують інтереси держави.

Економічна безперспективність такої гуманізації яскраво проглядається під час проведення сучасних операцій, що здійснюються вітчизняними суб'єктами господарювання. Наприклад, у 2016 р. ТОВ "Гайсинський молокозавод" здійснило нетипові операції щодо експорту соєвих бобів на суму близько 3460 тис. грн. компанії-нерезиденту. Формально все в рамках законодавства. Проте, не можна пройти осторонь деяких фактів. Так, одним із

агентів ринку, який значився як учасник взаємовідносин щодо реалізації соєвих бобів був СВК "Добрі справи". Цей суб'єкт господарювання тривалий час здійснював заготівлю та постачання молока ТОВ "Гайсинський молокозавод", але на момент проведення операцій із реалізації соєвих бобів власна земля у нього в обробітку не значилася та / або не була задекларована і закупку бобів у інших агентів ринку, принаймні у 2015-2016 рр., цей сільськогосподарський виробничий кооператив не здійснював. Необхідно відзначити, що у 2015-2016 рр. вищим менеджментом ТОВ "Гайсинський молокозавод" було сформовано податковий кредит щодо придбання соєвих бобів від СВК "Добрі справи" вагою близько 80 т. на загальну суму майже 632 тис. грн. Між тим навіть тимчасовий доступ до документів, які б підтверджували проведення

фінансово-господарських взаємовідносин, у т. ч. тих документів, що містять банківську таємницю щодо розрахунків ТОВ "Гайсинський молокозавод" та СВК "Добрі справи", можливий лише з дозволу відповідного суду. І подібні приклади є досить поширеним явищем.

Таким чином, досвід господарювання демонструє протиставлення задач у системі державного регулювання економіки: з одного боку – необхідність наповнення бюджету, а з іншого – бажання запроваджувати ліберальне інституційне середовище.

Отже, керуючись логікою, сформуємо висновок: влада повинна реагувати на динаміку затрат під час забезпечення контролю за діяльністю суб'єктів господарювання та враховувати втрати бюджетних надходжень в результаті заходів гуманізації.

Література

1. Петти В. Трактат о налогах и сборах / Антология экономической классики. Предисловие И. А. Столярова. – М.: МП "ЭКОНОВ", "КЛЮЧ", 1993. – С. 5 – 78.
2. Сибірянська Ю. В. Управління доходами бюджету та напрямки його вдосконалення в Україні: дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / Ю. В. Сибірянська; КНЕУ. – К., 2009. – 303 с.
3. Хоменко В. П. Гуманізація кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів): вітчизняний та зарубіжний досвід / В. П. Хоменко // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ. – 2015. – № 1. – С. 28-36.
4. Каменський Д. В. Кримінальна відповідальність за податкові злочини за федеральним законодавством США: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.08 / Д. В. Каменський; Акад. адвокатури України. – К., 2010. – 20 с.

УДК 658.147:[658.152:658.114]

АКЦІОНЕРНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК МЕТОД ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ КОРПОРАТИВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Руденко В.В. – к.е.н.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

В умовах ринкової економіки для підвищення ефективності виробництва особливе значення має здатність корпоративних підприємств гнучко використовувати різні ринкові інструменти та методи в процесі залучення інвестицій. З розвитком процесів глобалізації та підвищенням мобільності капіталу в Україні стає актуальним метод акціонерного фінансування через вихід на фондовий ринок, що пов'язано з його величезним потенціалом задоволення навіть найбільш амбітних потреб корпоративних підприємств.

Акціонерне фінансування передбачає залучення інвестицій за рахунок додаткової емісії цінних паперів (внаслідок якої інвестори стають власниками акцій (акціонерами)), що забезпечує інвесторові участь у статутному капіталі корпоративного підприємства [1, с.151]. Інвестори (акціонери) фактично не є власниками

корпоративного підприємства або його майна, а являються власниками акцій – цінних паперів, володіння якими надає їм певну сукупність прав, зокрема на отримання частини прибутку, на участь в управлінні та на частину майна, що залишається після ліквідації корпоративного підприємства.

Науковці зазвичай виділяються такі основні завдання, пов'язані з акціонерним фінансуванням корпоративних підприємств, як [2, с.116]:

1) організація корпоративного підприємства у формі акціонерного товариства, зокрема формування статутного капіталу для розгортання господарської діяльності;

2) залучення додаткових фінансових ресурсів (збільшення капіталу) у ході господарської діяльності;

3) обмін з метою злиття з іншим підприємством.

Крім зазначених цільових орієнтирів, корпоративне підприємство може використовувати акціонерне фінансування для: підтримки ціни та/або коливань ціни власних акцій на необхідному рівні; залучення стратегічного інвестора, який здатний налагодити менеджмент на підприємстві, відновити або зміцнити його фінансовий стан, що супроводжується зміною структури капіталу та управління персоналом; збереження та зміцнення контролю над корпоративним підприємством.

Акціонерне фінансування як метод залучення інвестицій корпоративними підприємствами має низку переваг, до яких можливо віднести [3, с.59]: 1) дохід на акції залежить від результату роботи корпоративного підприємства, а випуск акцій у відкритий продаж підвищує їх ліквідність; 2) за допомогою акцій капітал залучається без зобов'язань з повернення, при цьому використання залучених інвестиційних ресурсів не обмежене в часі; 3) невиплата дивідендів (зокрема власникам привілейованих акцій) не створює прямих фінансових претензій до корпоративного підприємства; 4) низька вартість залучених капіталу забезпечується великими обсягами емісії; 5) власники простих акцій мають право впливати на прийняття управлінських рішень.

Поряд з перевагами існують і певні недоліки акціонерного фінансування як методу залучення інвестицій корпоративними підприємствами, до яких належать [4, с.69]: 1) збільшення числа акціонерів ускладнює управління, а випуск акцій призводить до дроблення доходу між великим числом учасників; 2) відкритий продаж акцій може призвести до втрати контролю над корпоративним підприємством; 3) використання в основному для великих інвестиційних проектів, що пов'язано зі значними витратами при здійсненні емісії, які покриваються лише в тому випадку, якщо обсяги залученого капіталу значні; 4) капітал корпоративне підприємство отримує лише по завершенні розміщення випуску акцій, а таке розміщення, по-перше, вимагає значних витрат часу, а по-друге, випуск не завжди розміщується в повному обсязі; 5) корпоративні підприємства повинні привести свою звітність до МСФЗ та мати прозору структуру власності, що характерно лише для обмеженої їх кількості.

До останнього часу в Україні корпоративні підприємства здійснювали емісію акцій шляхом приватного розміщення, тобто серед власників. Такий підхід кращий, якщо головним завданням є збереження контролю над

підприємством. Проте за орієнтації корпоративного підприємства на ринкову експансію необхідно здійснювати випуск акцій шляхом відкритого розміщення.

Крім питань швидкості та вартості залучення капіталу, важливе питання, від якого залежить вибір типу емісії акцій, – це вибір типу інвестора (стратегічний, порфельний, спекулятивний), кожен з яких має свої особливості, позитивні і негативні для корпоративного підприємства.

Закрите розміщення акцій (залучення стратегічного інвестора) має свої переваги і недоліки [5, с.32]. До переваг належать: стратегічний інвестор може передати підприємству передовий досвід і ноу-хау; стратегічний інвестор націлений на розвиток довгострокового зі співробітництва з підприємством; підприємство може отримати доступ до нових ринків і каналів партнера; підприємство та його стратегічний партнер можуть домогтися синергетичного ефекту в результаті виробничої інтеграції. До недоліків відносять: підприємство має чітко уявляти собі та розділяти завдання стратегічного інвестора (найчастіше завдання не повністю узгоджуються з цілями менеджменту підприємства); пошук стратегічного інвестора потребує значних витрат часу і коштів, адже стратегічних інвесторів, готових приймати участь у капіталі генеруючих компаній, небагато.

Публічне розміщення акцій (залучення портфельного та спекулятивного інвестора) має свої переваги і недоліки. Серед переваг виокремлюють: збільшення ліквідності підприємства; залучення додаткового капіталу у значному обсязі; виявлення вартості підприємства; можливість здійснювати диверсифікацію інвестицій. Серед недоліків розрізняють: значні витрати на публікацію звітності; необхідність постійної співпраці з інвесторами, підтримки інвестиційної привабливості підприємства; створення умов для переходу контролю над власністю підприємства; поява незалежних представників в органах управління підприємства.

Підсумовуючи вищезазначене можемо зробити висновок, що в результаті практичної реалізації методу акціонерного фінансування корпоративне підприємство отримує можливість залучення інвестицій і максимізації прибутку, а інвестори (акціонери) отримують у власність акції привабливого підприємства з правом отримання дивідендів. Тому емісія звичайних і привілейованих акцій як спосіб залучення інвестицій має значні переваги для корпоративних підприємств, оскільки дозволяє

отримати додаткове фінансування на економічно вигідних умовах (більш низька вартість капіталу) та фактично безстроково (на весь період існування акціонерного товариства). Потенційно, якщо абстрагуватися від існуючих проблем

функціонування ринку акцій в Україні, це створює реальні передумови для здійснення великих інвестиційних програм і проектів корпоративних підприємств.

Література

1. Погрішук Г. Б. Інвестування : навч. посібник / Г. Б. Погрішук, В. В. Руденко. – Тернопіль : Крок, 2014. – 280 с.
2. Маковецкий М. Ю. Акции как инструмент корпоративного финансирования / Экономика и труд. – 2001. – Вып. V. – С. 114-121.
3. Маковецкий М. Ю. Акционерное финансирование как механизм привлечения инвестиций корпорациями / Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. – №8-2. – С. 56-59.
4. Антипин А. И. Акционерное финансирование строительных проектов / А. И. Антипин // Финансы и кредит. – 2007. – №32(272). – С. 69-75.
5. Зиновьев П. Н. Основные направления привлечения инвестиций в развитие корпораций / П. Н. Зиновьев // Экономика и политика. Серия: Экономические науки. – 2007. – №3(28). – С. 30-35.

УДК351.72.078.3 : 330.34.312

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Нагайчук В.В. – к.е.н., доцент; Коровай О. – ст. 3 курсу, гр. Фвн -31

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Вплив фінансів на економіку тісно пов'язаний з діяльністю держави, яка є суб'єктом управління, що забезпечує організацію та функціонування всіх елементів соціально-економічної системи. Регулююча роль держави в ринковій економіці пов'язана з вирішенням наступних проблем:

- ліквідацією так званих «провалів ринку», коли останній не забезпечує оптимального використання фінансових і матеріальних ресурсів з позиції громадських інтересів;

- підтримання економічної стабільності шляхом регулювання загальноекономічної рівноваги, згладжування негативних наслідків фінансових криз, забезпечення економічного зростання в країні;

- забезпечення гідної якості життя для фінансово вразливих верств населення через перерозподіл доходів;

- надання державних (муніципальних) послуг соціальної спрямованості (освіта, охорона здоров'я, культура, національна оборона, охорона правопорядку тощо).

Державний фінансовий контроль являє собою необхідний інструмент управління фінансовими відносинами і реалізації фінансової політики.

У зв'язку з цим необхідна система прогресивного і дієвого державного фінансового контролю, що забезпечує законність, цільовий характер, ефективність і результативність використання державних фінансових ресурсів, збереження державної власності.

Проте на сьогодні система державного фінансового контролю в Україні не може забезпечити на високому рівні фінансово-бюджетної дисципліни в державі загалом та на її регіональних рівнях. Це зумовлено існуванням значної кількості проблем, які призводять до зростання обсягів фінансових порушень.

Питання раціоналізації фінансового контролю та формування дієвої системи державного фінансового контролю досліджувало багато науковців, серед яких доцільно виділити: І. Басанцова, І. Белобжецького, О. Василика, О. Долгого, Є. Калюгу, М. Мельника, Л. Савченко, І.Б. Стефаника, В. Шевчука, Ф. Ярошенка, Ю. Бажала, М. Білуху, С. Бобира, В. Бурцева, Ф. Бутинця, Л. Вороніна, В. Сопко, Б. Усача, М. Голованя, В. Федосова та ін.

Призначення державного фінансового контролю полягає в тому, щоб попередити нецільове і нерезультативне використання коштів, перевірити законність здійснення операцій, визначити наскільки є обґрунтованими й ефективними прийняті управлінські рішення, а також ступінь їх реалізації, виявити відхилення від затверджених стандартів і розробити заходи, що покращують фінансовий стан конкретного господарюючого суб'єкта. Фінансово-бюджетна дисципліна вимагає чіткого дотримання правових норм, послідовного виконання трудової, договірної, розрахункової і платіжної дисципліни.

Серед основних проблем державного фінансового контролю доцільно виділити такі:

відсутність єдиного погляду щодо визначення поняття фінансового контролю; недосконалість нормативно-правового забезпечення діяльності суб'єктів контролю; відсутність єдиної інформаційної та методологічної бази контролю; недосконалість організаційної структури контролю; недотримання принципу гласності контролю. Також має місце недостатньо швидке реагування правоохоронних органів у випадках фінансових порушень, відсутня належна відповідальність посадових осіб за порушення законів, норм, правил та відповідне відшкодування втрачених ресурсів; спостерігається дублювання окремих функцій державними контролюючими органами, відсутність жорсткої адміністративної відповідальності за бюджетні правопорушення та невідшкодування спричинених збитків, неможливість притягнути винних осіб до кримінальної відповідальності або тільки в окремих випадках та інші.

У широкому сенсі об'єктом державного фінансового контролю виступають процеси формування, розподілу і використання фінансових ресурсів держави економічними суб'єктами; а у вузькому - організації, які використовують державні (муніципальні) фінансові ресурси і державну (муніципальну) власність [1, с. 118].

Однією з ключових класифікаційних ознак системи державного фінансового контролю є «суб'єкт контролю», відповідно до цього у вітчизняній теорії й практиці прийнято поділяти державний фінансовий контроль на зовнішній і внутрішній:

- зовнішній, який здійснюють спеціальні контролюючі органи;
- внутрішній, який здійснюється відповідно до принципу розділення влади виконавчою владою всіх рівнів або контролюючими структурами, що наділені відповідними повноваженнями [2, с. 27].

У вітчизняній практиці домінуючою є позиція, в силу якої основним суб'єктом, що забезпечує фінансово-бюджетну дисципліну в установах фінансової системи країни, є саме зовнішній фінансовий контроль. Зарубіжний досвід також свідчить, що тільки спеціальні незалежні контролюючі органи, проводячи перевірки, надають достовірну фінансову інформацію, необхідну для прогнозування і дозволяють реально оцінити ступінь виконання бюджетних призначень та державні витрати.

Досвід країн з ринковою економікою показує, що кардинальне підвищення ефективності і результативності державних витрат в секторі державного управління може бути досягнуто тільки в результаті створення системи фінансового менеджменту в органах виконавчої влади, а важливим компонентом такої системи є внутрішній фінансовий контроль і аудит ефективності державних витрат.

Таким чином, оцінюючи позитивно розглянуте вище і класифікуючи реалізований фінансовий контроль в якості зовнішнього і внутрішнього, варто враховувати відсутність належним чином організованого внутрішнього фінансового контролю в рамках господарюючих суб'єктів державного сектора. Разом з тим це є об'єктивно необхідною і важливою умовою досягнення ефективності здійснення державних витрат. Подальший розвиток державного (муніципального) контролю повинен проходити також і на рівні державних (муніципальних) установ шляхом створення спеціальних підрозділів установи, які здійснюватимуть управлінський внутрішній фінансовий аудит (результативно-орієнтований), основна мета якого – підвищення ефективності та результативності витрат на поточне утримання і розвиток установи як за рахунок бюджетних, так і позабюджетних фінансових ресурсів.

Література

1. Березовська Н. І. Державний фінансовий контроль в Україні та шляхи його вдосконалення / Н. Березовська // Фінанси України. – 2013. – № 8. – С. 118.
2. Буздуган Я. Фінансовий контроль і правові шляхи його реалізації / Я. Буздуган // Підприємство, господарство і право. – 2011. – № 6. – С. 26-29.

УДК 332.72:336.13(477)

КЛАСТЕР РІЕЛТОРСЬКИХ ПОСЛУГ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ ЯК СКЛАДОВОЇ ЧАСТИНИ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Бохенко О.С. – к.е.н., доцент

Київський університет ринкових відносин

Трансформація економіки України економіка України постійно наповнюється являється основною ознакою нашого часу, що новими галузями, виникають нові потреби ринку охоплює різні сфери суспільства. Сучасна послуг. Ріелторська послуга виникла багато

століть назад та давно закріпилась на законодавчому рівні у багатьох європейських країнах та у США.

Досвід США застосовують на двох континентах. Національна асоціація ріелторів США досить суттєво впливає на законотворчу ініціативу. На одному із конгресів НАР були присутні минулі президенти США, які висловили свою думку с приводу діяльності зазначеної організації: - “Ви – двигун прогресу, саме від вашої діяльності залежить реалізація американської мрії, щоб кожен громадянин мав свій будинок, тому що кожен вкладений у нерухомість долар дає ще чотири у суміжних галузях. Це розвиток виробництво будматеріалів, меблів, побутової техніки” [1].

Український ринок нерухомості в Україні представлений різними національними ріелторськими компаніями. Проблемою є відсутність законодавчого регулювання ріелторської справи. У 2008 р. до Верховної Ради України на розгляд було подано законопроект “Про ріелторську діяльність” однак цей закон не прийнятий і на сьогодні. Цей закон мав би визначати ріелторську діяльність як підприємницьку діяльність, яка полягає в наданні визначених цим та іншим законами послуг споживачам ріелторських послуг під час здійснення ними операцій з нерухомістю та/або реалізації ними прав на нерухомість. Ріелторська діяльність може здійснюватися лише суб’єктами ріелторської діяльності шляхом надання ріелторських послуг [2; С. 41-45].

Щоб висвітлити досить новий тип послуг, а саме “кластер ріелторських послуг” необхідно детальніше розібратись із поняттями “кластер” та “ріелтор”.

С.І. Соколенко трактує поняття “кластер” – як добровільне об’єднання фірм у певній сфері підприємництва, пов’язаних між собою технологічно і, як правило, за географічною ознакою [3; с. 19].

М.П. Войнаренко пропонує розглядати “кластер”, як територіально-галузеве добровільне об’єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами й органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції й економічного зростання регіону [4; С. 29].

Г. Суенн та М. Превезер вважають, що кластер це велика група фірм у пов’язаних галузях на території окремої місцевості [5].

На думку німецьких вчених Шмідта та Хуберта, кластер - це група підприємств, що

належать одному сектору та діють у тісному зв’язку одне з одним [6].

М. Штайнер і Ц. Хартман розглядають кластер, як ряд пов’язаних та доповнюючих підприємств або установ суспільного, приватного та напівсуспільного характеру дослідницьких інститутів та інститутів розвитку, що мають загальний ринок праці та технологічні зв’язки [7].

“Ріелтор” – означає особу підприємницької діяльності, що займається посередницькою діяльністю при проведенні операцій з нерухомістю.

“Ріелтор” – це професія, пов’язана з передбаченою законом діяльністю по здійсненню операцій з об’єктами нерухомості.

“Ріелтор” – спеціаліст із спеціальною освітою в галузі проведення операцій з об’єктами нерухомості.

На жаль відсутність законодавчої бази та спеціальної освіти руйнує цивілізовану систему відношення клієнтів до таких послуг в Україні.

У кластері ріелторських послуг робиться акцент на встановлення визначеного зв’язку між компаніями, які мають відношення при угодах купівлі-продажу та оренді нерухомості. Необхідність такого кластеру викликана об’єднанням інтересів окремих компаній, що взаємодоповнюють один одного у процесі надання послуг пов’язаних з нерухомістю. Таке об’єднання вигідно споживачам ріелторських послуг, які мають можливість не обмежувати свій час для проведення будь-яких угод з нерухомістю. Звернувшись до компанії, яка входить у кластер, споживач має можливість швидко та своєчасно задовільнити свій попит на будь-яку послугу. Також кластерна компанія проводить навчання майбутніх ріелторів і цим забезпечує цивілізований ринок. Така система надає можливість “підняти” престиж втраченої професії в українському суспільстві.

Кластер ріелторських послуг – це повний спектр послуг, які необхідно виконати при різних типах операцій з нерухомістю, а саме:

- інформаційно-консультативні послуги;
- представницькі послуги;
- розрахунок та обґрунтування ціни на об’єкт нерухомості;
- огляд об’єкту та надання рекомендацій, щодо його покращення;
- підготовка документації до процесу продажу або оренди;

- розрахунок та представлення маркетингового плану;
- проведення презентацій та “днів відкритих дверей” з ціллю концентрації уваги до об’єкту колегами-ріелторами;
- проведення перегляду об’єкту покупцями, концентрація та утримання попиту на об’єкт;
- проведення торгів між майбутніми покупцями;
- оформлення договору-завдатку;
- підготовка та проведення угоди купівлі-продажу (здачі в оренду);
- інше.

До кластера ріелторських послуг входять три основні компанії, які забезпечують якісне виконання поставленої споживачем задачі – компанія з нерухомості, оціночна компанія та нотаріус, також до цього переліку входять організації, що виконують додаткову роль у

даному процесі – житлово-комунальні організації; бюро технічної інвентаризації; різні комунальні господарства тощо. Об’єднання компаній з метою досягнення переваг перед іншими конкурентами не є новою. Але у кластері ріелторських послуг споживач розширює свої можливості звертаючись з різного роду питаннями лише в одну компанію, таким чином він заощаджує свої кошти та час. Компанія RECS (Real Estate Consulting & Services) першою застосувала кластер ріелторських послуг. Вона представляє собою динамічне утворення, що спеціалізується на наданні консультацій та практичному вирішенні проблем, які часто виникають при проведенні операцій з нерухомістю.

Кластер ріелторських послуг може поповнюватись послугами різного типу, які забезпечать задоволення споживачів у сфері операцій з нерухомістю.

Література

1. Філософія риелтора: західний досвід для українського ринку [Електронний ресурс]: Енциклопедія нерухомості. domik.ua. – електрон. дані. – 31.10.2007. – Режим доступу: <http://domik.ua/novosti/filosofiya-rieltora-zapadnyj-opyt-dlya-ukrainskogo-rynka-n26969.html>
2. Грушинська Н. Ріелторські послуги / Н. Грушинська. - [Електронний ресурс]: - частина 2 // Журнал «Vizegrad Journal on Human Rights». - №2. - 2016. - С.41-45. - Режим доступу: http://vjhr.sk/archive/2016_2_2/7.pdf
3. Соколенко С. І. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону / С. І. Соколенко // Матеріали круглого столу [Формування та розвиток регіональних кластерів як один із інструментів підвищення конкурентоспроможності регіону], (Полтава, 11 липня 2008 р.).
4. Войнаренко М. П. Концепція кластерів — шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. П. Войнаренко // Економіст. — 2000. — № 1. — С. 29—33.
5. Swann, G.M.P. and Prevezer, M. (1999), A Comparison of the Dynamics of Industrial Clustering in Computing Cities in the UK and Europe, Oxford Brookes Scholl of Planning: Working Paper, UK.
6. Schmitz, Hubert (1992), On the Clustering of Small Firms’, in Rasmussen, J., H. Schmitz and M.P. van Dijk (eds.), ‘Flexible specialization: a new view on small industry, IDS Bulletin (Special Issue), 23(3):64-69;
7. Steiner, M. and Hartmann, Looking for the Invisible: Material and Immaterial Dimensions of Clusters, Paper presented at the Regional Studies Association Annual Conference on ‘Regionalising the Knowledge Economy’, November 21, London 2001;

УДК 658.1145:[658.152+658.589]

КЛАСТЕРНА ОРГАНІЗАЦІЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Гончаренко А.І. – викладач

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Процеси глобалізації, посилення конкуренції, фінансові кризи, розвиток інформаційно-комп’ютерних технологій, зростаючий взаємозв’язок між ринками капіталу і новими технологіями, посилення соціальної орієнтації останніх, масштабний характер створення та використання знань, технологій, продуктів, послуг, зумовили виникнення кластерів як інституційної основи інноваційного

розвитку країни, регіонів і підприємств зокрема. Проблема формування кластерів для цілей інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності економічних систем є актуальною для багатьох країн з перехідною економікою.

В основі кластерного підходу перебуває поняття «кластер», що за формою представляє собою мережеву організацію географічно

сусідніх взаємопов'язаних компаній (постачальники, виробники і покупці) і пов'язаних з ними організацій (освітні заклади, органи державного та регіонального управління, інфраструктурні компанії), що діють у певній сфері і взаємодоповнюють один одного [1, с. 153; 2, с. 10].

До наукового вжитку термін «кластер» введено професором Гарвардської економічної школи М. Портером. За теорією М. Портера, «кластер – це група географічно сусідніх взаємозв'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій, які діють у певній сфері, що характеризуються спільністю діяльності і взаємодоповнюють одна одну» [3, с. 256].

В результаті наукових досліджень М. Потрером, було зроблено висновок, про те, що найбільш конкурентоспроможні підприємства, як правило, не розпоршені безсистемно, а мають здатність концентруватися в одному регіоні.

Теорія кластерів отримала подальший розвиток у працях іншого американського вченого М. Енрайта, який створив концепцію регіональних кластерів, що базуються на промислових видах діяльності. Так, регіональний кластер, за Енрайтом, це промисловий кластер, в якому фірми, члени кластера знаходяться в географічній близькості одна від одної. Іншими словами, це географічна агломерація фірм, які працюють і взаємодіють в одному, або споріднених видах діяльності [4]. Тобто, створення конкурентних переваг відбувається саме на регіональному рівні, що зумовлено відповідними історико-соціальними, природно-економічними та організаційно-виробничими особливостями конкретного регіону.

В реальності в регіонах складається міжгалузевий характер взаємодії підприємств, тому концепція регіональних кластерів своїми витоками має концепцію територіально-виробничих, зокрема міжгалузевих, комплексів.

Варто відзначити, що сьогодні процес кластеризації економіки України відбувається за регіонально-галузевим принципом. Ми ж вважаємо, що в ринкових умовах господарювання для кардинального підйому економіки регіонів України за основний необхідно взяти принцип створення асоційованих кластерних формувань та регіональних кластерів. Для його реалізації на практиці слід поглибити основи теорії кластерів, узагальнити світовий і вітчизняний досвід кластеризації економіки, довести

перспективність формування регіонального інноваційного кластера та розробити його проект.

Обґрунтування концепції розбудови кластерів можливе в межах теорії ненасильницького розвитку І. Острецова, якою перенесено в суспільні науки із фундаментальної фізики подвійна природа світобудови. Згідно з положеннями цієї теорії, які ми поділяємо, виникнення кластерів пов'язано з такими припущеннями [5]:

1) всі процеси мають або групову, або індивідуальну природу;

2) всі групові процеси детерміновані, а індивідуальні мають випадковий характер.

З цієї точки зору, як стверджує В. М. Геєць, чим вищий рівень кластеризації території, тим інтенсивніший стохастичний пошук індивідуальних об'єктів, в результаті чого відпрацьовуються і закріплюються правила гри, які забезпечують детермінований розвиток [6]. Нами поділяється позиція Т. А. Васильєвої, що однією із головних умов формування ефективною інноваційної системи на національному та регіональному рівні є забезпечення інноваційного партнерства владних структур, суб'єктів господарювання, фінансових, недержавних організацій, наукових і освітніх установ [7]. Зважаючи на це, більшість високо розвинутих країн як найбільш прогресивну форму забезпечення високого рівня конкурентоспроможності на основі досягнень науково-технічного прогресу використовують інноваційні кластери, які представляють собою об'єднання зусиль різних підприємств і організацій по досягненню інноваційного розвитку.

Великі виробники кластера створюють попит на спеціалізовані матеріально-технічні ресурси та послуги. Взаємозв'язки всередині кластера забезпечують розвиток аутсорсингу, коли малі та середні підприємства виробляють продукцію (роботи, послуги) для ключових суб'єктів кластера, тим самим сприяють розвитку малого та середнього бізнесу в регіоні.

Разом з цим, наявність внутрішньої конкуренції в середині кластеру посилює інноваційну активність виробників до пошуку нових методів організації виробництва, оновлення технологічної бази, випуску інноваційної продукції тощо, тим самим підвищуючи ефективність регіонального виробництва. Саме кластери є однією з інституційних форм забезпечення співробітництва у сфері торгівлі, сільського

господарства, транспорту, інфраструктури, що сприяє економічному розвитку територій. Тому, враховуючи важливість кластерів у підвищенні конкурентоспроможності економіки, політика регіональної кластеризації повинна бути складовою стратегії соціально-економічного розвитку регіону.

Перехід на кластерну організацію розвитку виробництва має бути відображений як довгострокове програмне завдання, успішне виконання якого вимагає координації зусиль виробничих формувань, органів місцевого самоврядування, регіонального й державного управління, спрямування їх спільних коштів на досягнення визначених для кожного виробничого і соціально-економічного кластера напрямів і пріоритетів [8, с. 7; 9, с. 23].

Дедалі більшого значення у формуванні інноваційності окремих територіальних утворень в Україні набувають кластерні структури, побудовані на співпраці підприємств, фінансово-кредитних установ, навчальних закладів та ін. У розвинутих країнах уже давно виникли і продовжують виникати такі структури в різних сферах промисловості. У працях відомих зарубіжних науковців чітко окреслено теоретичні основи утворення та функціонування кластерів, використання кластерних моделей для забезпечення конкурентоспроможності економік, їхні переваги та недоліки. Зарубіжний досвід може бути корисним для розробки національної стратегії кластеризації України, з комплексним дослідженням її

соціально-економічного розвитку [10, с. 707].

Нами пропонується залучення окремих суб'єктів до кластерної взаємодії здійснювати шляхом створення інноваційних територіально-виробничих кластерів за визначеною схемою і використанням наукового системного інтегратора. При цьому з метою активізації потенційних учасників щодо участі в кластері пропонуємо розпочати другий етап зі створення пілотних інноваційних територіально-виробничих кластерів для впровадження визначеної державою системи пріоритетних інновацій в переробній промисловості України. Такий підхід дасть можливість прискорити процес досягнення цілей від створення системи інноваційних кластерів, оскільки буде створено систему стійких взаємозв'язків між членами кластеру, що значно підвищить інноваційну активність до формування ідей та їх реалізацію, розширить інформаційну базу, тим самим забезпечуючи високі конкурентні переваги усього кластеру.

Впровадження сучасних кластерних технологій співробітництва підприємств, як територіального так і галузевого рівнів сприяє інтеграції товаровиробників в межах певного кластеру. Саме така інтеграція в агропродуктовому підкомплексі регіону сприятиме збільшенню обсягів необхідних фінансових та інформаційних ресурсів, зменшить собівартість продукції, збільшить продуктивність праці, тим самим підвищуючи рентабельність усього виробництва.

Література

1. Цапенко В. Ю. Кластерні об'єднання як спосіб удосконалення функціонування енергетичного ринку / В. Ю. Цапенко // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – № 33. – С. 152-157.
2. Журба І. О. Концепція формування кластерної політики черкаської області / І. О. Журба // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 5 (67). – С. 9-14.
3. Портер М. Конкуренція / М. Портер [пер. с англ.] – М. : Издат. дом “Вильямс”, 2006. – 608 с.
4. Enright M. Regional Clusters : What do we know and what we should know. – Kiel Institute : International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition, 2001. – 25 p.
5. Нечаев В. И. Экономика производства сои (региональный аспект) / В. И. Нечаев, А. В. Острецова. – Краснодар : Просвещение-Юг, 2012. – 137 с.
6. Геєць В.М. Кластери і мережеві структури в економіці – тема до- сить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена / В. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10-11.
7. Васильєва Т. А. Концептуальні основи формування системи управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства на засадах маркетингу / Т. А. Васильєва, С. В. Леонов, Я. М. Кривич // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 160-171.
8. Журба І. О. Формування кластерної стратегії розвитку черкаського регіону / І. О. Журба // Економіка і організація управління. – 2014. – № 3 (19)- 4 (20). – С. 88-94.
9. Чорна Н. П. Стратегічні вектори інноваційного розвитку сільського господарства України / Н. П. Чорна // Економіка та держава. – 2015. – № 7. – С. 22-25.
10. Дмитерко М. О. Світовий досвід функціонування фінансового механізму кластерних утворень / М. О. Дмитерко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 3. – С. 706-71.

СИСТЕМА ВЗАЄМВІДНОСИН СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ІЗ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ НА РИНКУ КРЕДИТУВАННЯ

Чопляк І.А. – викладач

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Ринок фінансових послуг в Україні динамічно розвивається та характеризується інтенсивними інтеграційними процесами між їхніми учасниками, зокрема поширеною та активною набула співпраця у сфері страхового і банківського бізнесу, що обумовлено вигідним співробітництвом як для страховика так і для банку.

Гарська, І. Кондрат, О. Черкасова, С. Янова та ін.

Функціонування будь-якого господарюючого суб'єкту, який охоплює будь-який вид діяльності сфери фінансових послуг, пов'язане із поняттям ризику. Спільними ризиками для банків та страхових компаній під

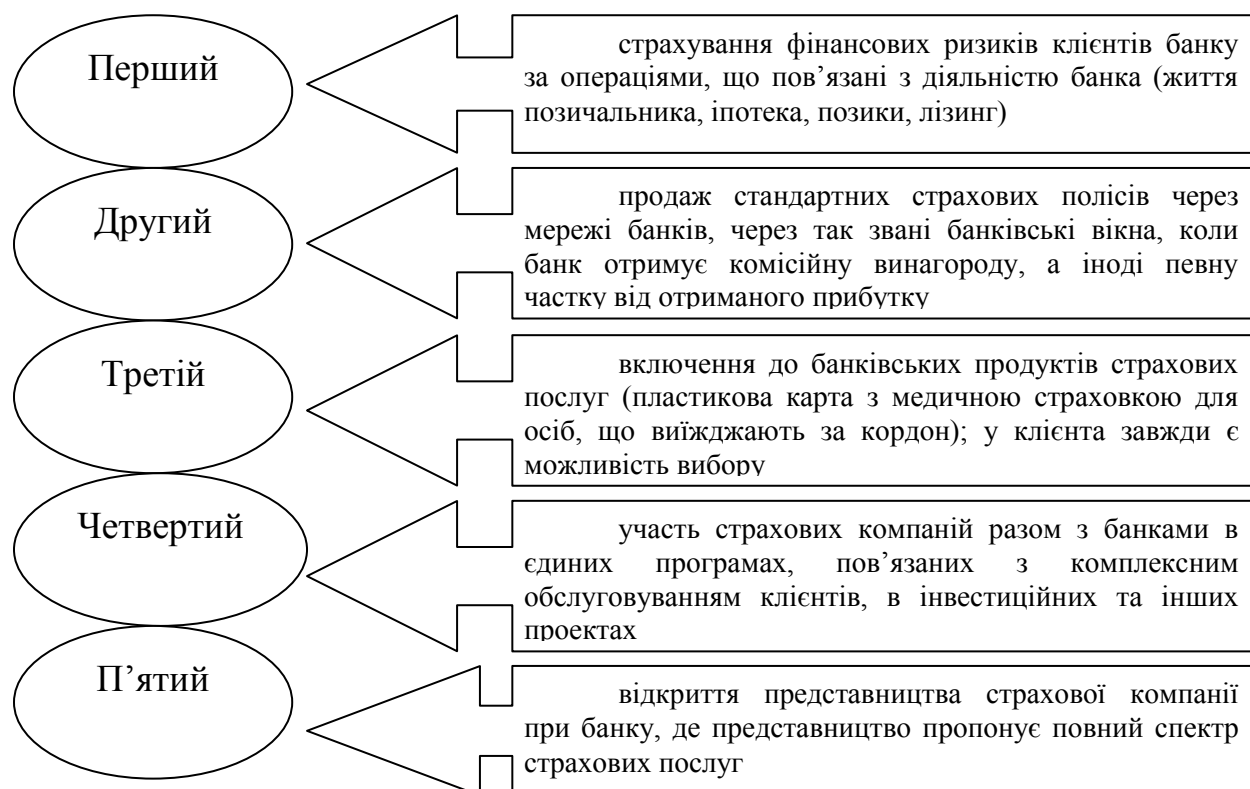


Рис. 1. Рівні взаємовідносин страхових компаній із банківськими установами на ринку кредитування

Взаємовідносини між банками та страховими компаніями діють з метою виробництва конкурентоспроможних продуктів та якісного задоволення потреб клієнтів у фінансових послугах. Дослідження основ страхування фінансово-кредитних операцій та аналіз організації та функціонування фінансового супермаркету як дієвої моделі співробітництва є досить актуальним питанням сьогодення.

В Україні проблеми теорії і практики співпраці страхових компаній і банків досліджували П. Гришин, В. Демченко, Л. Єрмошенко та А. Єрмошенко, В. Загребний, І. Кожевнікова, О. Козьменко, В. Кучеренко, Т.

час їх діяльності на фінансовому ринку України є: ринковий ризик, кредитний ризик, ризик ліквідності, операційний ризик, ризик менеджменту, ризик маркетингу та інформаційний ризик, який впливає на ефективність діяльності в ринковій економіці [1, с. 106].

Існує декілька шляхів співпраці банків і страхових компаній в межах фінансового супермаркету: по-перше, страхова компанія може купити банк; по-друге, банк може купити страхову компанію; по-третє, може бути укладений договір про співпрацю між банком і страховою компанією; по-четверте, банк може створити свою страхову компанію. Найбільш

прийнятною моделлю інтеграції банку та страхової компанії визначають взаємодію на основі партнерських відносин.

Різноманітні форми партнерських взаємовідносин між банками і страховими компаніями можна охарактеризувати наступними рівнями на рисунку 1.

Перераховані рівні характеризують найоптимальніші способи співпраці банків і страховиків, які є доволі вигідними як для одних, так і для інших.

Прикладами спільного напрямку діяльності страхових компаній і банків є страхування заставленого у банку майна, страхування фінансових ризиків банку, ризиків за операціями з платіжними картками, кредитування та придбання автотранспорту з його одночасним обов'язковим страхуванням при наданні кредиту на його купівлю, страхування туристичного бізнесу, іпотечне кредитування із страхуванням житла, отриманого за рахунок кредиту. Одним із головних факторів, які стимулюють банки до співпраці зі страховими компаніями, є зниження прибутковості як банківського, так і страхового бізнесу.

Головними причинами співробітництва та взаємного інтересу між страховими компаніями і банківськими установами є наступні [2, с. 289-290]:

1. Можливість розширення клієнтів кожним із суб'єктів. Обмін інформацією про них, надання їм послуг тільки установами однієї системи є сьогодні пріоритетним для обох сторін в умовах посилення конкуренції.

2. Диверсифікація капіталу, підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів. Страхова галузь, є однією з найбільш рентабельних і динамічних серед інших галузей, що має значні інвестиційні ресурси, які можуть використовуватися для інвестування

промисловості як страховиками, так і обслуговуючими банками за умови, що банк контролює страхову компанію.

3. Необхідність акумулювати всі грошові потоки в одній системі. Кожне велике підприємство або банк сплачують значні суми за обов'язковими і добровільними видами страхування. У зв'язку з цим материнською компанією утворюється страхова компанія, що займається ефективним вирішенням даного питання з метою мінімізації майнових, кредитних, фінансових ризиків і витрат материнської компанії на таке страхування.

4. Можливість надання клієнтам повного спектру банківських та страхових послуг. При цьому ці послуги повинні бути високоякісними, гарантованими і привабливими.

5. Можливість використання регіональної мережі установ, особливо це вигідно страховикам для реалізації страхових продуктів через банки.

Із розвитком фінансово-кредитного сектора інтерес до страхування банківських ризиків збільшується. На даний час однією з умов подальшого розвитку банківської системи України й інтеграції її в міжнародну систему є наявність у банків страхових полісів. Тому це є своєрідним стимулом для широкого впровадження страхування на український банківський ринок.

Можемо дійти до висновку, що спільна робота банківських установ і страхових компаній є перспективною та плідною, тому що у кредитних операціях завжди присутні ризики, які страхова компанія може взяти на себе, гарантуючи тим самим повернення кредиту. Для того, щоб ланцюжок «банк – позичальник – страхова компанія» ефективно працював, необхідний чітко налагоджений взаємозв'язок кожної ланки.

Література

1. Михайловська І. М. Особливості організаційних форм та інституційно-правових основ взаємодії банків та страхових компаній / І. М. Михайловська, Н. А. Пенкаль // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2014. - № 5(1). - С. 105-108.

2. Страхування: теорія та практика: Навчально-методичний посібник / Внукова Н.М., Успенко В.І., Временко Л.В. та ін.; За загальною редакцією проф. Внукової Н.М. — Харків: Бурун Книга, 2004. — 376 с.

УДК 004:37

ІНФОРМАТИЗАЦІЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО, СОЦІАЛЬНОГО ТА КУЛЬТУРНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Жмурко І.Л. – викладач I категорії, Шевчук О.П. – викладач

Вінницький коледж економіки та підприємництва THEU

Освіта – це один із найважливіших напрямків державної політики України. Адже освіта – це стратегічний ресурс соціально -

економічного, культурного і духовного розвитку суспільства, поліпшення добробуту людей, забезпечення національних інтересів, зміцнення

міжнародного авторитету й формування позитивного іміджу нашої держави, створення умов для самореалізації кожної особистості [1].

Проблеми сучасної освіти хвилюють усе наше суспільство. При цьому загальна зацікавленість ними породжується не тільки потребою суттєвої модернізації освіти, а й різним баченням, різними оцінками стану освіти й підходами до її якісного вдосконалення. Модернізація освіти тісно пов'язана із введенням в освітнє середовище інноваційних технологій.

Поняття "Інформаційні технології навчання" виникло у сімдесяті роки і передбачало організацію навчального процесу на базі паперових (книги, друковані матеріали тощо) та плівкових (фото, діапозитиви, кіно-матеріали) носіїв інформації. На сучасному етапі інформаційні технології набули нового розвитку. Це пояснюється масовим застосуванням у навчальному процесі персональних комп'ютерів та комп'ютерних систем. Інформатизація освіти являє собою комплекс заходів, пов'язаних із використанням інформаційних засобів та інформаційної продукції.

До складу інформаційної технології входить:

1. Технічне середовище, яке являє собою вид використовуваної техніки для розв'язку основних завдань.

2. Програмне середовище, яке створює набір програмних засобів.

3. Предметне середовище, яке визначає зміст конкретної науки на рівні навчальної дисципліни.

4. Методичне середовище, яке передбачає наявність інструкцій, порядку застосування, оцінки ефективності тощо [4].

Як свідчить досвід використання ІКТ, ресурсів нового типу, усе це призводить до зміни ролі викладачів і студентів у навчальному процесі, для них ресурси віддаленого доступу є джерелом нових критичних форм навчання, залучення різноманітних даних під час аудиторних занять та самостійної роботи. Доступність до величезного обсягу інформації надає студентам можливість брати участь у розв'язанні практичних задач. Сучасні ІКТ не тільки дозволяють використовувати в навчальному процесі інноваційні методи навчання, підвищити якість освітніх послуг, а й вимагають відповідних змін змісту і методів навчання [3].

Процес інтеграції ІКТ у навчальній діяльності можна охарактеризувати за такими напрямками:

- Розробка і представлення навчального матеріалу на базі ІКТ, їх використання в окремих навчальних дисциплінах. Наприклад, це може бути створення електронних навчальних посібників, практикумів, а також проведення лекцій, семінарів із використанням презентацій, Flash-анімацій.

- Реалізація навчального процесу з використанням інтерактивних засобів взаємодії всіх учасників навчального процесу (технології дистанційної, змішаної освіти, відкритого навчання в глобальній мережі). На цьому рівні використовуються Веб-конференції, форуми, електронні навчально-методичні комплекси, Вебінари, чати, блоги та ін.

- Використання інтегрованих освітніх середовищ, у яких складовою є не тільки технології, що використовуються, а й інформаційні ресурси, що дозволяють використовувати та формувати зміст навчальних дисциплін на базі ресурсів Інтернет, професійних баз даних.

На нашу думку, проникнення інформаційних технологій в навчальний процесі вищого навчального закладу дозволяє педагогам якісно змінити зміст, методи та організаційні форми навчання. Інформатизація навчального процесу у вищому навчальному закладі сприяє прискореному процесу адаптації студента як майбутнього фахівця до його професійної діяльності, підвищує якість його підготовки, надає можливість студенту, фахівцю більш вільно орієнтуватися у сучасному житті в цілому та у сфері професійної діяльності, зокрема.

Сучасні інформаційні технології - це перш за все мультимедійні технології, завдяки чому вони становлять собою універсальний засіб пізнавально-дослідницької діяльності. Педагогічно доцільне використання сучасних інформаційних, особливо мультимедійних, технологій дозволяє посилювати інтелектуальні можливості студента, впливаючи на його пам'ять, емоції, мотиви, інтереси, створює умови для перебудови структури його пізнавальної та продуктивної діяльності. Все це веде до неминучого перегляду організаційних форм навчальної роботи, що склалися: збільшення самостійної, індивідуальної роботи, відхід від традиційних лекцій та практичних занять, збільшення об'єму робіт пошукового та дослідницького характеру, поза аудиторні заняття, які будуть складовою частиною цілісного навчального процесу [2].

Слід зазначити, що сьогодні в зв'язку із швидким розвитком сучасних технологій значну популярність набули навчальні системи, що базуються на Веб-технологіях і не потребують

дороговартісного обладнання. Комп'ютер із будь-якою операційною системою, Веб-браузером і доступом до Інтернет дозволяють увійти в мережу і навчатися дистанційно. Системи навчання, що засновані на Веб-технологіях – асинхронні, тому вони потребують одночасної присутності викладача і студентів, заздалегідь підготовлені лекції передаються по мережі. Сучасний Інтернет створює умови для організації всевітнього освітнього форуму, у межах якого можливо розробляти, викладати і динамічно корегувати велику кількість навчальних курсів. Студенти одержують можливість у процесі навчання звертатися до таких, раніше не використовуваних у навчанні ресурсів. Для ефективного впровадження технології Інтернет в освіті необхідно, щоб педагоги володіли такими базовими технологіями: технологією електронної пошти;

технологією пошуку інформації в Інтернеті, використовуючи різноманітні пошукові сервіси, технологією on-line – спілкування, технологією розміщення інформації в Інтернеті, використовуючи технології Веб-проекування і Веб-дизайну. Інноваційні зміни в Інтернет-освіті привели до появи технології Веб 2.0, котра надає можливість кожному студенту створювати та розповсюджувати контент в Інтернеті, запис у блозі, передачу відео через YouTube, розміщення картинок на Flickr, створення контенту у Вікі, а також розробляти соціальні мережі та ін. [3].

Отже, інформатизація є найефективнішим та інноваційно-доцільним інструментом модернізації освіти в Україні, який здатен виводити навчально-виховний процес на новий якісний рівень, насичувати його новими інтелектуальними та технологічними потенціями.

Література

1. Національна стратегія розвитку освіти України на 2012-2021 роки. Mon.gov.ua/images/files/4455.pdf.
2. Гудирева О. М. Впровадження інформаційно-комунікативних технологій у навчальному процесі вищого навчального закладу / О.М.Гудирева // Інформаційні технології в освіті. - 2010. - № 6. - С. 101-112..
3. Козяр М. М. Модернізація вищої освіти України засобами інформатизації / М. М. Козяр // Вісник Львівського державного університету безпеки життєдіяльності. - 2011. - № 5(2). - С. 131-136.
4. Торубара О. М. Застосування новітніх інформаційних технологій в навчальному процесі вищих навчальних закладів / О. М. Торубара. // Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Педагогічні науки. - 2013. - Вип. 108.2.

УДК 330.31

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ

Добіжа Н.В. – к.е.н., доцент, Лозінська К.В. – викладач
Вінницький коледж економіки та підприємництва THEU

Сьогодні, в умовах економічної нестабільності, питання поліпшення інвестиційного клімату країни є актуальним як ніколи. Першочерговим завданням є залучення як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій в реальний сектор національної економіки для його відновлення та подальшого розвитку. Протягом останніх років при формуванні економічної політики в Україні постійно наголошується на необхідності створення сприятливих умов для залучення іноземних інвесторів. Однак більшість заходів, що проводились під цим гаслом, призводили до погіршення підприємницького та інвестиційного середовища в країні.

У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass на 2015 рік, опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялась на 20 позицій. Україна в рейтингу розташовується на 89 місці і входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік, нарівні з Білоруссю і Латвією. У 2014 році

Україна займала 109 місце. Зазначені індекси формуються компанією BDO спільно з Гамбургським інститутом світової економіки, і характеризують економічну і фінансову привабливість різних країн світу на підставі трьох основних показників: економічних, політичних і соціокультурних умов [2].

За даними Державного комітету статистики України у січні – червні 2015 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1042,4 млн. дол. США та вилучено 351,3 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Зменшення капіталу за рахунок переоцінки, утрат та перекласифікації за цей період становило 3604,0 млн. дол. США (у т. ч. за рахунок курсової різниці – 3539,3 млн. дол. США) [5].

Обсяги залучення капітальних інвестицій підприємствами України у січні-червні 2015 р. складають 98,7 млрд. грн., що становить 90,8% до відповідного періоду 2014 р. [5].

В цілому статистичні дані та міжнародна інвестиційна позиція України свідчать, що Україна є не досить привабливою для інвестицій, але водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні [1].

На наш погляд, незадовільний стан інвестиційної привабливості України, в першу чергу зумовлений наступними факторами, що спричиняють недовіру інвесторів до України, до них належать:

- нерівномірність іноземних капіталовкладень у регіони України;

- відсутність чіткої державної стратегії щодо заохочення інвестицій;

- корупція (в усіх сферах суспільного життя) [4];

- непрозорість судової системи (інвестори не впевнені у захищеності свого бізнесу);

- недосконале правове середовище (незадовільні зміни в Податковому кодексі, недосконалість Кримінально-процесуального кодексу); - складне адміністрування податків (особливо проблемними досі залишаються питання відшкодування ПДВ та перенесення збитків минулих періодів);

- загальний нестабільний економічний стан країни (безробіття, низький рівень життя населення, інфляційні коливання, нестабільність валютного ринку);

- технічні бар'єри в процесі митного оформлення; невпевненість іноземних інвесторів у подальшому співробітництві з Україною, яка переживає розквіт економічної кризи; - проблеми під час отримання банківських кредитів і позик (високі процентні ставки, не вигідні умови кредитних угод для позичальників, надзвичайно довга процедура розгляду можливості отримання кредиту);

- невисокий рівень розвитку промислової, фінансової та соціальної інфраструктури окремих регіонів (Закарпатська, Сумська, Кіровоградська, Тернопільська та Черкаська області) - політична ситуація (воєнна ситуація в зоні АТО, загальна нестабільність, суперечливість влади з опозицією, чітко невизначений напрям зовнішньої політики України)[5].

З метою підвищення інвестиційної привабливості, покращення інвестиційного клімату в Україні та активізації іноземного інвестування вважаємо за доцільне запровадження таких заходів [3]:

- досягнення консенсусу між різноманітними політичними партіями з приводу вирішення загальнонаціональних проблем виходу України з економічної кризи та поліпшення ситуації в зоні АТО;

- чітке та однозначне визначення пріоритетів у зовнішній політиці України – чітка орієнтація на створення зони вільної торгівлі з ЄС;

- активізація боротьби з інфляцією не тільки монетарними методами;

- впровадження економічного механізму страхування ризиків для іноземних інвесторів;

- забезпечення рівномірного розподілу обсягів іноземних інвестицій по всій Україні, шляхом підвищення інвестиційного потенціалу регіонів, не привабливих для іноземних інвесторів;

- забезпечення стабільності законодавства у сфері інвестування і оподаткування, вдосконалення Податкового та Кримінально-процесуального кодексів;

- усунення технічних бар'єрів в процесі відшкодування ПДВ та митного оформлення товарів, забезпечення пільгового податкового режиму під час здійснення великих капіталовкладень в економіку України;

- не тільки прийняття пакета законів щодо ліквідації корупції, зменшення адміністративного тиску на український бізнес, але й створення системи їх виконання;

- здійснення антимонопольних заходів та забезпечення внутрішнього конкурентного середовища для розвитку інвестиційної діяльності, покарання за їх порушення;

- здійснення антимонопольних заходів та забезпечення внутрішнього конкурентного середовища для розвитку інвестиційної діяльності, покарання за їх порушення;

- розвиток системи державних гарантій, що надаються інвестору в пріоритетних для України напрямках інвестування

- активізація заходів, щодо формування позитивного іміджу України.

Отже, можна зауважити, що політика регулювання та заохочення іноземних інвесторів до України вимагає вдосконалення та значного корегування. Розвиток та експансія великого національного приватного бізнесу, який теж поступово виходить на міжнародну арену і стає транснаціональним, необхідність підвищення його ефективності та конкурентоспроможності й отримання нових потоків прямих іноземних інвестицій вимагають лібералізації та вдосконалення національної інвестиційної політики в Україні.

Література

1. Погрішук Б. Методологія дослідження інвестиційних процесів в Україні: стан і напрямки розвитку / Б. Погрішук, В. Козловський // Наука молода. – 2007. – № 7. – С. 125-130.
2. Індекс інвестиційної привабливості України [2015] [Електронний ре-сурс] // European Business Association. – Режим доступу: <http://goo.gl/JZfAU6>. – Станом на 15.04.2015. – Назва з екрана.
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>. – Станом на 01.03.2016. – Назва з екрана.
4. Іващенко М. В. Економічні наслідки «відкату» як форми рентоорієнтованої поведінки / М. В. Іващенко, І. В. Шкодін, І. В. Карпова // Бізнес-Інформ. – 2015. – № 1. – С. 15–20
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukstat.gov.ua

УДК 631.1.02

КОНТРАКТИ ЯК ІНСТРУМЕНТИ АКМЕОЛОГІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Цуркан С.Ф. – старший лаборант

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Нині можна стверджувати, що економічна теорія контрактів є однією із основних складових неінституціоналізму. Очевидно також і те, що сучасна економічна наука приділяє значну увагу проблемам регулювання в цілому та якісним інструментам прийняття рішень зокрема. Соціум створює суттєві обсяги матеріальних ресурсів, тоді як процеси їх ефективного використання значною мірою визначаються саме якістю управління та / або регулювання. На нашу думку, саме контракти можуть виступати базальним фактором в процесах підвищення якості функціонування системи державного регулювання економіки.

Переконанні, що економічна поведінка агентів ринку у більшій мірі має егоїстичний характер, а відтак направлена на зменшення транзакційних витрат під час максимізації вартості. З цих позицій, контракти слід розглядати як перспективний та дієвий інструмент вирішення існуючих проблем у вітчизняній економіці в соціально-економічному та суто технологічному плані, причому як на макро-, мезо-, так і мікроекономічному рівні. Тому не дивно, що завдання швидкої адаптації вітчизняних реалій до світового досвіду контрактного регулювання є на сьогодні пріоритетним напрямком економічної науки.

На пострадянському просторі теоретико-методологічна база теорії контрактів формувалася на основі наукових праць Г. Журавльової [1], В. Луця [2], О. Мороз [3], М. Одінцової [4], А. Олійника [5], В. Семцова [6], В. Тамбовцева [7], М. Юдкевич [8] та ін. Саме цими авторами обґрунтовано фундаментальні принципи контрактного регулювання. Разом з тим подальших досліджень потребують питання, що стосуються використання контрактного підходу в економіці з урахуванням ендегенних та екзогенних факторів впливу. Недостатність належного прикладного опрацювання процесів

контрактного регулювання, а також складні інституційні трансформації зумовлюють здійснювати пошук нових підходів щодо дослідження формування контрактних засад.

На сьогодні ринок слід розглядати як сукупність контрактних відносин, на якому в результаті асиметрії інформації виникає потенційна загроза прояву опортуністичних моделей поведінки, а це може призводити до того, що ефект від різних потенційних можливостей учасників ринку зменшується та виникають економічні дисфункції.

Очевидно, що в сучасних умовах контракти можуть виступати не лише як фактори, які здатні об'єднувати економічні ресурси (внаслідок чого виникає синергія), але й вони здатні формувати загальну ціль, наприклад, максимізацію загальної вартості. Встановлено, що особливо перспективними в аспекті формування акмеологічних відносин можуть бути використані реляційні форми контрактів. Під якими, як правило, слід розуміти [6] письмові правочини між двома та більше агентами ринку, які спрямовані на зміну прав та обов'язків (набуття та / або позбавлення) сторін. Варто відзначити, що обов'язковою умовою таких контрактів має бути можливість перманентного координування дій сторін, у т. ч. шляхом використання імпліцитних механізмів, але при цьому, загальні положення таких угод змінюватися не повинні.

Особливу увагу слід приділяти розробці методологічних підходів щодо аналізу ефективності державного регулювання, які б базувалися на логічно-аргументованій сукупності критеріїв та показників такого аналізу в рамках контрактного підходу, що у свою чергу, могло б слугувати інформаційно-аналітичною базою для прийняття адекватних управлінських рішень у напрямку протидії опортунізму та корупції.

Принципи контрактації з достатньою

соціально-економічною ефективністю можуть активно використовуватися: в процесі забезпечення належного адміністрування податків, зборів та інших обов'язкових платежів; з метою мінімізації тіньової економіки та корупційних ризиків при побудові взаємовідносин між агентами ринку та особами, уповноваженими на виконання функцій держави; під час регулюванні організаційних деструктивних конфліктів у процесі формування стратегій розвитку вітчизняних агентів ринку; у сфері визначення основних пріоритетів стосовно забезпечення стратегії стійкого соціально-економічного розвитку території та ін.

Хотілося б відзначити також і те, що економічний механізм ефективності використання контрактного підходу як інструменту державного регулювання відносин між владою та бізнесом може передбачати такі аспекти: регламентацію отримання пільг для бізнесу (у будь-яких відомих формах) лише за

умов отримання принципової згоди на це місцевої громади, земля якої орендується / використовується агентом ринку; отримання пільг для бізнесу має відбуватися лише за умови створення додаткових робочих місць та ін.

Підводячи підсумок, необхідно відзначити, що контракти є складними соціально-економічними явищами, які можуть успішно виступати базисом побудови акмеологічних відносин між агентами ринку. Більше того, емпіричний аналіз національного господарства доводить, що саме реляційні стимулюючі контракти здатні бути основою побудови ефективних інструментів державного регулювання економіки, а також можуть одночасно виступати детермінантою направленою на ліквідацію опортунізму, корупції, рентоорієнтованої поведінки, тіньової економіки та ін.

Література

1. Журавлева Г. П. Экономическая теория и политика рыночной системы хозяйствования / Г. П. Журавлева, В. В. Смагина // Вольное экономическое общество России. Тамбовское региональное отделение. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 640 с.
2. Луць В. В. Контракти в підприємницькій діяльності: навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і допов. / В. В. Луць. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 576 с.
3. Мороз О. О. Контракти в аграрній економіці: реальність і перспективи : монографія / О. О. Мороз, В. М. Семцов. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.
4. Одинцова М. И. Институциональная экономика : учеб. пособие / М. И. Одинцова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 2-е изд. – М. : Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2008. – 397 с.
5. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учебное пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 416 с.
6. Семцов В. М. Контрактне регулювання розвитку сільськогосподарських підприємств та місцевих громад : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / В. М. Семцов; Вінниц. нац. аграр. ун-т. – Вінниця, 2011. – 20 с.
7. Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : Инфра-М, 2004. – 144 с. (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова).
8. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты : учебник для студентов вузов / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

УДК 336.7

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ У ВІТЧИЗНЯНИХ РЕАЛІЯХ ВЕДЕННЯ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

Мирончук В.М. – к.е.н.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Страховання депозитів використовується для того, щоб захистити населення від втрати своїх вкладів у разі припинення діяльності банківської установи.

Необхідність впровадження системи страхування банківських депозитів пояснюється наступними факторами: зменшення довіри до банків; необхідність надання допомоги банкам, які потрапили у важку фінансову ситуацію; стабілізація фінансових ресурсів банків; захист інтересів споживача-клієнта.

Строкові депозити – це стабільна

частина залучених коштів банківськими установами. Тому захист даного ресурсу в структурі пасивів життєво необхідне та важливе завдання держави в цілому.

У світі при загостренні кризових явищ зріс інтерес щодо системи страхування депозитів як одного з важливих механізмів стабілізації національної фінансової системи та підвищення довіри до банків.

Поняття «страховання депозитів» характеризує систему економічних відносин, яка завбачує відшкодування вкладникам грошових

коштів на їх депозитних рахунках та їх відсотків у повній або частковій сумі відповідно до умов страхування, які зазначені у договорі страхування, або до чинного законодавства при банкрутстві банківської установи [1, с. 92].

У багатьох країнах світу є накопичений досвід щодо захисту вкладників і попередження виникнення банківських криз. Вивчення зазначеного питання є доцільним для використання передового досвіду інших країн у вітчизняних реаліях ведення банківського бізнесу.

У США змішана система захисту вкладників. Її функціонування забезпечують спеціальні організації: Федеральна корпорація зі страхування депозитів позиково-ощадних організацій (ФРС) та Федеральна корпорація зі страхування депозитів (ФКСД) [2, с. 30].

У ФКСД об'єктами страхування є усі банківські внески, а також їхні зобов'язання перед вкладниками (клієнтами). Страхують вклади державних та недержавних організацій, приватних та юридичних осіб.

Обов'язковому страхуванню підлягають внески в національних банках, які функціонують за генеральною ліцензією в межах території США (особлива умова – участь у ФРС). Також це відноситься і до «банків штатів», які функціонують за ліцензіями, видані урядами відповідних штатів, добровільних учасників ФРС. Управляє даною корпорацією Рада директорів, до якої входять п'ять членів: трьох призначають контролерами грошового обігу, Радою керівників ФКСД і ФРС, двох – президентом США при схваленні сенату. Особи, що мають досвід роботи у банках не можуть бути директорами. До того ж, вони мають входити у різні політичні партії.

Первинний капітал формується з коштів казначейства та дванадцяти федеральних резервних банківських установ. У корпорації є можливість при екстрених ситуаціях отримати кредит від казначейства США. Банк, який застрахував депозити у ФКСД, може у будь-який момент анулювати з нею відношення. Також у корпорації є право виключити банк з системи страхового захисту, які були замічені у здійсненні дуже ризикових або незаконних операціях. Крім того, незалежно від обставин, які призвели до виключення банку з даної системи, страхове відшкодування гарантується ще впродовж двох років від моменту анулювання договору. Протягом даного часу банківська установа зобов'язана сплачувати внески щороку відповідно до діючого тарифу, розрахованого на незмінну суму внесків.

Кожному вкладнику виплачується

страхове відшкодування у законодавчо встановленому розмірі. Серйозних обмежень про кількість рахунків одного утримувача немає.

У Великій Британії відповідно до Банківського акту створено Фонд депозитів британських банків. Банківський акт було прийнято 1979 році та відповідно до нього регулюється банківська діяльність [2, с. 30].

У фонді в обов'язковому режимі страхуються внески усіх банківських установ, крім відділень іноземних банків, у яких стерлінгові рахунки захищені системами, які працюють в країнах знаходження таких банків. Страхуються тільки в фунтах стерлінгів, які розміщені на відповідних рахунках у Великій Британії.

Передбачений лише прямий захист вкладів клієнтів. Гранична сума страхового відшкодування одного вкладника визначено в обсязі 75 % перших десяти тисяч фунтів стерлінгів від його депозиту.

У Франції створена Французька асоціація банків, яка керує фондам депозитного страхування та називається «механізм солідарності». Даний фонд охоплює усі банки, що перебувають на території країни, а також відділення іноземних банків. Не можуть мати страхового захисту депозитні рахунки закордонних філій французьких банків і внески та міжбанківські депозитні сертифікати в іноземній валюті [2, с. 31].

Фонд утворюється з внесків банківських установ, їх розмір визначається відповідно до спеціальної шкали з урахуванням розміру депозитів кожного з банку. При необхідності банківська асоціація має право вимагати надати внески вперед за два роки.

У Японії Корпорація з страхування депозитів діє з 1971 року. Капітал даної корпорації сформований з рівних внесків Банку Японії, уряду та приватних банків. Керує нею комітет, який складається з керівника національного банку та представника приватних банків. У системи страхуванні депозитів участь є обов'язковою для усіх міських банківських установ, ощадних, валютних банків та кредитних кооперативів. Закритий доступ – банкам місцевим відділень з іноземним капіталом [2, с.31].

З фонду виплачується страхове відшкодування, створене щорічними внесками, застрахованих депозитів банківської установи. Вкладникам виплачується компенсація тільки, якщо їхні депозити відображені у національній валюті.

Звичайно не існує єдиної та універсальної моделі щодо системи страхування депозитів.

Кожна країна повинна враховувати діючий нормативно-правовий режим. Національний банк України постійно приділяє увагу питанню щодо захисту інтересів клієнтів-вкладників, адже це одне з основних завдань банківського нагляду. Однак існуюча система гарантування повернення коштів через Фонд гарантування вкладів, враховуючи швидкоплинні зміни у законодавстві та поглиблення кризових ситуацій у країні, не відповідає теперішнім реаліям. Основні недоліки існуючої системи пов'язані з обсягом повернення фінансових ресурсів і процедурою повернення.

В результаті проведеного дослідження доцільним є формулювання наступних

пропозицій щодо зазначеної покращення ситуації:

- 1) створити законодавче підґрунтя для вступу ПАТ “Державний Ощадний Банк України” у ФГВФО;
- 2) законодавчо зобов'язати Фонд гарантування вкладів фізичних осіб відшкодовувати вклади фізичних осіб не по факту банкрутства банку, а за – неповернення депозитних вкладень;
- 3) підвищити рівень відрахувань до Фонду гарантування вкладів для тих фінансових установ, що залучають депозити від населення за ставкою, яка значно перевищує інфляцію;

Література

1. Волосович С. Співвідношення між страхуванням, гарантуванням та захистом депозитів / С. Волосович // Банківська справа. – 2013. – № 1. – С. 90-97.
2. Соколов О. Практика страхування депозитів у розвинутих країнах світу / О. Соколов // Фінансовий ринок України. – 2005. – № 1 (15). – С. 30-31

УДК [336.221:352]:336.14.352

РОЛЬ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Волощук Р.Є. – к.е.н.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

В умовах проголошеного вектору на децентралізацію влади особливого значення набувають питання, пов'язані із формуванням стійкої фінансової бази органів місцевої влади. Фінансовою основою задоволення потреб територіальної громади мають стати місцеві податки і збори. Останні виконують фіскальну й регулюючу роль. Фіскальний характер місцевого оподаткування полягає у забезпеченні місцевих бюджетів фінансовими ресурсами за рахунок місцевих податків і зборів у достатньому обсязі для вирішення проблем певної територіальної одиниці. Крім цього місцеве оподаткування справляє вплив на підприємницьку діяльність території, рівень розвитку місцевого господарства, якість та обсяг наданих послуг, що фінансуються за рахунок місцевих бюджетів тощо.

Останні роки місцеве оподаткування зазнало суттєвих змін, які були спрямовані на посилення його фіскальної ролі у формуванні фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Для цього було скасовано низку податків і зборів, що втратили свою ефективність в умовах сучасного розвитку суспільства. Разом з тим до групи місцевих податків віднесли єдиний податок та запровадили податок на майно, в

складі якого по суті міститься три податки: плата за землю, транспортний податок та нещодавно запроваджений податок на майно, відмінне від земельної ділянки. До групи місцевих зборів відносяться збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір.

Необхідно зазначити, що на сьогоднішній день місцеві податки і збори становлять біля 25% у доходах місцевих бюджетів (без врахування трансфертів). Натомість до прийняття Податкового кодексу, яким було докорінно змінено місцеве оподаткування, місцеві податки і збори формували лише трохи більше одного відсотку доходів місцевих бюджетів.

Основну частку надходжень до місцевих бюджетів за рахунок місцевого оподаткування за результатами минулого року становлять податок на майно та єдиний податок – в межах 99% [1]. Причому єдиний податок займає 40,6% у надходженнях місцевих податків і зборів. Що стосується податку на майно, то в його складі провідне місце належить платі за землю, за рахунок якої в 2016 р. формувалось 55,2% надходжень місцевих податків і зборів. Завдяки податку на майно, відмінне від земельної

ділянки, формувалось лише 3,3% надходжень в структурі місцевого оподаткування.

Аналіз податкових надходжень до місцевих бюджетів місцевих податків і зборів свідчить про посилення ролі місцевого оподаткування в останні роки у формуванні доходів місцевих бюджетів. Так, протягом 2014-2016 рр. надходження єдиного податку зросли на 9753,9 млн грн або 131,6%, що свідчить про позитивні зміни у внутрішній будові цього податку. Причому посилення фіскальної ролі єдиного податку відбулось шляхом приєднання до нього фіксованого сільськогосподарського податку у складі четвертої групи.

Суттєві зміни відбулись в оподаткуванні податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що дало можливість підвищити фіскальний характер місцевого оподаткування. Підтвердженням цьому є зростання даного податку за результатами 2016 р. порівняно з попереднім звітним періодом на 673,2 млн грн або 90,3%. Вважаємо позитивним кроком запровадження оподаткування податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, нежитлової нерухомості. Такі зміни сприятимуть суб'єктів господарювання більш ефективно використовувати площі нерухомого майна у своїй діяльності.

Відносно низькою в структурі місцевого оподаткування лишається фіскальна ефективність місцевих зборів. Так, збір за місця для паркування транспортних засобів за результатами 2016 р. формував 0,16%, а туристичний збір – 0,13% надходжень місцевих податків і зборів до місцевих бюджетів.

Отже, можна стверджувати, що протягом останніх років місцеве оподаткування зазнало суттєвих змін, завдяки чому його фіскальна роль у формуванні доходів місцевих бюджетів значно зросла. Поряд з позитивними наведеними змінами у місцевому оподаткуванні, слід констатувати такий негативний факт як наявність значної диспропорції між місцевими та загальнодержавними податками і зборами у доходах місцевих бюджетів – 24,75% проти 61,28% від доходів останніх (без врахування

міжбюджетних трансфертів) відповідно. Вважаємо це недоліком, який впливає на фінансову незалежність органів місцевої влади.

Виходячи з проведеного статистичного аналізу та аналізу публікацій науковців і практиків можна визначити низку вад місцевого оподаткування:

- відносно незначна фіскальна роль місцевих податків і зборів і, як наслідок низька їх питома вага в доходах місцевих бюджетів, у валовому внутрішньому продукті;

- невеликий перелік місцевих податків і зборів порівняно з іншими країнами;

- відсутність самостійних прав у органів місцевого самоврядування щодо управління місцевим оподаткуванням на своїй території, наприклад, в частині запровадження власних податків і зборів;

- незацікавленість місцевих властей у додатковому залученні коштів від справляння місцевих податків і зборів;

- відсутність взаємозалежності між рівнем суспільних послуг, які надаються на певній території, із податковим потенціалом населення;

- нерозвиненість податків, які відображають політику, місцевих властей [2].

З метою підвищення фіскальної ролі місцевого оподаткування пропонуємо розширити перелік місцевих податків і зборів, ґрунтуючись на позитивному досвіді розвинених країн світу та рекомендацій провідних вітчизняних науковців, зокрема введення місцевих екологічних податків, податку з продажу лотерейних білетів місцевого значення. Поряд з цим рекомендується надати більше повноважень органам місцевої влади в частині прийняття рішень у розширенні (зменшенні) бази оподаткування, ставок податків та інших елементів місцевих податків і зборів. Підвищення самостійності органів місцевої влади у питаннях оподаткування сприятиме зміцненню фінансової незалежності від центральної влади, що відповідає обраному суспільством курсу на фінансову децентралізацію.

Література

1. Офіційний веб сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>.
2. Кушал І. М. Напрями реформування системи місцевого оподаткування України [Електронний ресурс] / І. М. Кушал, С. В. Присяжний // Наукові вісті Дніпровського університету. – 2013. – №10. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdu_2013_10_9.

МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Підгаєць С.В. – к.е.н., старший викладач

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

У сучасних умовах ефективний соціально-економічний розвиток держави не можливий без взаємодії державного та приватного секторів економіки, які все жвавіше співпрацюють на ґрунті діючих форм державно-приватного партнерства. Адже за умов налагодженого механізму партнерства між державою і суб'єктами бізнесу досягаються кращі соціально-економічні показники та результати господарювання, ефективніше використовуються державна власність та наявні ресурси. Саме державно-приватне партнерство може стати основним інструментом, що дозволить реалізувати наміри державних та місцевих органів влади з приводу залучення інвестиційних коштів у більш соціально значущі економічні сфери суспільства.

Інтереси приватного бізнесу, у свою чергу, є обмеженими, адже мають враховувати соціально-економічну спрямованість державних проєктів, довгостроковість їх реалізації, високий рівень ризиків, велику кількість учасників, складну схему проєктного адміністрування, значні витрати тощо. Тому в контексті диверсифікації ризиків і витрат під час реалізації таких проєктів, а також для вирішення питань розбудови національної економіки, особливої актуальності набуває пошук ефективних форм, методів та інструментів взаємодії держави та бізнесу, що визначається як механізм державно-приватного партнерства (ДПП). Вищевикладене підтверджує актуальність обраної теми, визначає її перспективною як в теоретичних, так і в практичних аспектах.

Сутність організаційно-економічного механізму функціонування будь-якої економічної системи визначається характером виробничих відносин, їх складових – відносин власності, цілями (метою) розвитку цієї системи й ступенем розвитку її складових [1, с. 58]. На основі власних попередніх досліджень та викладеного вище, вважаємо, що механізм державно-приватного партнерства доцільно розглядати як складову сучасної інституційної архітектури національної економіки, як засіб послаблення конфлікту інтересів приватного сектору і держави, як сучасний механізм регулювання економічного розвитку, що передбачає багатосуб'єктність у прийнятті управлінських рішень щодо вирішення проблем розвитку окремих секторів національної

економіки, а його формування має здійснюватись на засадах системного підходу, що дозволить позиціювати його як підсистему в системі інституційного забезпечення розвитку національної економіки, яка органічно взаємодіє з іншими підсистемами і може бути структурована на підсистеми нижчого порядку (механізми окремих форм державно-приватного партнерства).

Формами державно-приватного партнерства можуть бути: концесійні угоди; створення організацій зі змішаною формою власності; угоди на поставку товарів, виконання робіт, надання послуг для потреб державних і муніципальних органів влади; оренда; лізинг; угоди про розподіл продукції; контракти на обслуговування; контракти на управління, надання громадських послуг і виконання різних видів робіт; пайова участь приватного сектору економіки в підприємствах держави. Усі з перерахованих форм наповнені конкретизуючими механізмами та інструментарієм, що формують правове, фінансове, податкове, цінове, економічне, організаційне та управлінське забезпечення, яке в ряді випадків діє різновекторно, при цьому стримуючи або стимулюючи розвиток ДПП.

Головна ціль партнерства полягає у кооперації досвіду і вмінь державного управління і приватного сектору з таким розрахунком, щоб гарантувати досягнення найкращих матеріальних і фінансових вигод для обох сторін партнерства. Зазначене цілепокладання об'єктивно обумовлене. Для учасників державно-приватного партнерства є властивим виникнення певних мотиваційних чинників такої співпраці. Державний сектор, перш за все, вбачає у підприємницькому секторі додаткові ресурси, дієвий управлінський та кадровий потенціал, і, відповідно, сподівається одержати з цього вигоду. Вступаючи у партнерські відносини з бізнесом, держава розраховує залучити додаткові джерела фінансування, які в подальшій діяльності знизять навантаження на державний бюджет. При цьому, держава також розраховує на більш еластичну і ефективну систему управління проєктами, що підвищує раціональність витрат з бюджету.

Враховуючи завдання стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів [2], мотивація

участі в партнерстві приватного сектора економіки зумовлена й новими можливостями для розвитку інноваційного бізнесу (зокрема в процесі реалізації програм інноваційного розвитку), можливостями доступу до результатів досліджень і розробок державного сектора, до інформації та високотехнологічного обладнання, доступу до інфраструктури держави.

Оцінка практики імплементації чинних механізмів ДПП в Україні свідчить, що 47,7 % проектів було сконцентровано у сфері оброблення відходів; 32,5 % – у сфері збору, очищення та розподілення води; 7,0 % – у будівництві та/або експлуатації автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; 3 % – у виробництві, транспортуванні та постачанні тепла; 9,4 % – в інших видах діяльності [3].

Проведена оцінка засвідчила відсутність масової практики використання механізму державно-приватного партнерства. Вважаємо, що перешкодами, які лежать на шляху успішної реалізації концепції державно-приватного партнерства, є: невідповідність між очікуваннями і результатами партнерства як з боку держави, так і з боку бізнесу; відсутність у держави чітких цілей і прихильності до партнерства; складна процедура прийняття рішень; невиразна політика держави щодо окремих секторів економіки; недостатня законодавча база; слабкий ризик-менеджмент; низька довіра до державної політики; нерозвиненість ринків капіталу; незначна кількість інструментів та механізмів залучення довгострокових фінансових ресурсів за прийнятними цінами; недостатня прозорість проектів ДПП; невисокий рівень конкуренції, при цьому високі витрати на участь у конкурсах призводять до необґрунтованого зростання операційних витрат за проектами ДПП.

Не зважаючи на наявність проблемних моментів, в найближчій перспективі планується активізація співпраці між державою та приватними інвесторами в рамках державно-приватного партнерства. Так, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України визначено перелік об'єктів комунальної власності, щодо яких планується реалізовувати проекти із застосуванням механізму ДПП.

Розглядаючи взаємодію держави і бізнесу, важливо підкреслити, що вона базується на низці найважливіших інституціональних принципів. Вони наступні: рівність свобод; безперервність надання послуг; конкурсність; гарантії; оплатність; рівноправність

(недискримінаційне відношення до іноземних компаній, що забезпечує їм рівні права з вітчизняними компаніями). Ці принципи націлюють різні форми взаємодії держави і бізнесу на задоволення громадських інтересів і, завдяки ним, ДПП відрізняється від діяльності приватних комерційних організацій, орієнтованих виключно на отримання прибутку.

Тому актуальною проблемою розвитку механізму ДПП можна визначити раціоналізацію впливу інституціональних перетворень на взаємовідносини держави і приватного бізнесу. У функції держави входить формування інституціонального механізму взаємодії економічних суб'єктів, які, у свою чергу, повинні сприяти формуванню не лише правового поля діяльності суб'єктів бізнесу, але і здійснення контролю з боку владних структур, внаслідок чого народжується проблема ефективного інституціонального середовища.

На недосконалість інституціонального середовища ДПП вказує той факт, що багато формальних інститутів ще не розвинені належним чином, а деякі взагалі відсутні. Зокрема, до існуючих формальних інститутів, які регуляторно визначають сферу розвитку і функціонування ДПП, слід віднести: Цивільний кодекс України; Господарський кодекс України, Закон України «Про державно-приватне партнерство в Україні», Закон України «Про концесії», Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», Закон України «Про угоди про розподіл продукції», Закон України «Про фінансовий лізинг», Закон України «Про оренду державного та комунального майна», Закон України «Про управління об'єктами державної власності»; Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр. Однак зазначені вище нормативно-правові акти є недосконалими у плані регулювання відносин ДПП, і вимагають доробок, зокрема необхідним є: розширення сфер використання механізму ДПП, а саме долучення до вже існуючих освіти, соціальної інфраструктури, проекти яких мають позитивну практику функціонування в зарубіжних країнах на основі форм та механізмів ДПП.

Підсумовуючи зазначене вище, вважаємо, що для розбудови механізму державно-приватного партнерства на сьогодні має стати вдосконалення нормативно-правового забезпечення функціонування ДПП в цілому, що дозволить підвищити ефективність спільних проектів і посилить гарантії партнерства між державою і приватним підприємством.

Література

1. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення : монографія / Кол. авт. ; за ред. д.е.н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 608 с.
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / [Авт. упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко.] – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=fc354c59-cb8f-4660-b7d5-1acdf35f0ab7&title=InformatsiiaSchodoStanuZdiisnenniaDerzhavnopriyvatnogoPartnerstva>.

УДК 657

УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Білецька Н.В. – к.е.н., доцент; Єфимчук О.І., Асауленко А.В – студенти 5 курсу

Вінницький інститут конструювання одягу і підприємництва

Сьогодні управлінський аналіз стає умовою цивілізованих відносин у бізнесі, основою надійної та всебічної обґрунтованості прийнятих рішень на всіх рівнях і у всіх суб'єктах господарювання. Зараз керівник підприємства не може розраховувати тільки на свою інтуїцію - управлінські рішення та дії мають бути засновані на точних розрахунках, глибокому всебічному аналізі. Основою для прийняття рішень стає використання економіко - математичного апарату, новітніх програмних продуктів, комп'ютерної техніки, інформаційних баз даних, довідково-пошукових інформаційних систем. Практичний аналіз перетворюється на креативний вид управлінської діяльності, мета якого полягає у творчому вивченні, систематизації, узагальненні та оцінці інформації про використання господарських ресурсів і результати роботи господарюючого суб'єкта з метою правильного розуміння його розвитку, виявлення реальних можливостей, а також протиріч і труднощів, що заважають економічному зростанню, і, в кінцевому рахунку, підвищення ефективності його функціонування.

Кваліфікований економіст і менеджер повинні добре володіти сучасними методами економічних досліджень, методикою управлінського аналізу. Важливе місце в управлінському аналізі займає внутрішній фінансовий аналіз, у тому числі прогнозування ризику банкрутства. Будь-який вид підприємницької діяльності починається з вкладення грошей, протікає через рух грошей і закінчується результатами, що мають грошову оцінку. Тому внутрішній фінансовий аналіз здатний у комплексі дослідити й оцінити всі аспекти і результати руху грошових коштів, рівень відносин, пов'язаних з грошовим потоком, а також можливе фінансовий стан компанії.

Фінансовий аналіз в традиційному

розумінні являє собою метод оцінки і прогнозування фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності, фінансових результатів та ділової активності підприємства на основі його бухгалтерської (фінансової) звітності. Однак фінансовий аналіз окрім аналізу звітності може включати в себе також аналіз ризиків, інвестиційний аналіз, комерційні розрахунки (прості і складні відсотки, позики, потоки платежів) та ін. На відміну від внутрішньогосподарського виробничого аналізу фінансовий аналіз може бути як внутрішнім, так і зовнішнім. Зовнішній фінансовий аналіз обмежений у джерелах інформації і носить в більшій мірі прогнозний і суб'єктивний характер, ніж аналіз управлінський. У той же час, наприклад, експрес-аналіз не вимагає великих зусиль для застосування і допомагає швидко оцінити фінансове становище підприємства [2, с. 14].

Бухгалтерська звітність являє собою єдину систему показників (даних), що відображають на звітну дату майнове і фінансове становище організації, а також фінансові результати її діяльності за звітний період.

Підприємства та організації представляють бухгалтерську (фінансову) звітність користувачам фінансової інформації:

– власникам (учасникам, засновникам) відповідно до установчих документів;

– державної податкової інспекції (відповідно з юридичною адресою підприємства);

– органам державної статистики для узагальнення та публічного використання інформації зовнішніми користувачами;

– іншим державним органам, на які покладена перевірка окремих сторін діяльності підприємства і отримання відповідної звітності. До них відносяться, наприклад, фінансові органи,

що здійснюють фінансування витрат підприємства за рахунок асигнувань з бюджету або бюджетних позичок;

– власникам федерального і регіонального майна подають звітність підприємства, що знаходяться в державній або муніципальній власності повністю або частково, а також приватизовані підприємства (у тому числі орендні), створені на базі державних підприємств або їх структурних підрозділів, до закінчення терміну викупу.

Аналіз повинен бути практично значущим, мати хорошу інтерпретацію, що дозволяє користувачеві отримати відповідь на питання про те, що необхідно зробити для поліпшення фінансового становища підприємства. Грамотно проведений аналіз не обмежується висновками, а служить керівництвом до дії для керівника підприємства або менеджерів. Оцінюючи будь-який аналіз, слід представити

себе керівником (менеджером) досліджуваного підприємства і з'ясувати, чи має він практичну цінність для нього, чи може він на основі висновку з цього аналізу вживати якісь серйозні рішення щодо покращення стану свого підприємства.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. Управлінський аналіз як функція управління підприємницької діяльності являє собою творчий, пізнавальний вид управлінської діяльності, мета якого полягає у вивченні, систематизації, узагальненні та оцінці інформації про використання економічних ресурсів і результати роботи суб'єкта підприємницької діяльності з метою правильного розуміння його розвитку, виявлення реальних можливостей, а також протиріч і труднощів, що заважають економічному зростанню, і в кінцевому рахунку, підвищення ефективності його функціонування.

Література

1. Гарасим П.М., Кізіма А.Я., Забчук В.Д., Кушнірик І.П., Хомин П.Я. Фінансовий облік і звітність на підприємствах різних галузей : Навч. посібник / За ред.Хомина П.Я. - Тернопіль : Астон, 2015. - 288 с.
2. Казакова Наталия Александровна Управленческий анализ и аудит компании в условиях кризиса. Учебно – практическое пособие / Н.А. Казакова. - М.: Дело и Сервис, 2014. - 304 с.
3. Гріщенко І.В. Забезпечення стійкого розвитку підприємств малого і середнього бізнесу в Україні // Науковий вісник ВКІ «Регіон: особливості розвитку і управління в умовах децентралізації влади». Вінниця: ТОВ «Меркьюрі-Поділля». 2015. С. 113-116.
4. Гріщенко І.В. Види інвестиційно-інноваційної політики підприємств України // Науковий вісник ВКІ «Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку в кризових умовах». Вінниця: ТОВ «Меркьюрі-Поділля». 2014. С. 82-84.
5. Гріщенко І.В. Розвиток підприємств України на основі проектування інвестиційно-інноваційного потенціалу // Соціально-економічний розвиток України в умовах світової фінансової нестабільності: зб. наук. праць наук.-практ. конф. з міжнар. участю. 9 квітня 2014 р.- Вінниця: ВНИІЕ ТНЕУ, 2014. С. 248 – 250.
6. Гріщенко І.В., Білецька Н.В, Клівіденко Л.М., Циганчук В.А. Оцінка інноваційних кластерних проєктів // Торгівля, комерція, підприємництво. – Львів, 2015.– № 19. – С. 86-89.
7. Гріщенко І.В., Білецька Н.В, Клівіденко Л.М. Інвестиційно-інноваційний розвиток підприємств в умовах системних перетворень // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – Львів, 2016.– № 50. С. 157 – 161.
8. Гріщенко І.В., Балахонова О.В. Система забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / І.В. Гріщенко, О.В. Балахонова // Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці: зб. наук. праць. 2016. – Вінниця. – Т 1. – С. 145 – 147.
9. Гріщенко І.В., Денисюк О.М. Структурна модель інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства / І.В. Гріщенко, О.М. Денисюк // Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці: зб. наук. праць. 2016. – Вінниця. – Т 1. – С. 147 – 149.

УДК: 338.432

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Лопатюк Р.І. – к.е.н., доцент; Козленок О.О., Бадаєва М.О – студенти 5 курсу
Вінницький інститут конструювання одягу і підприємництва

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Аграрний сектор є особливою галуззю економіки держави, так як

його розвиток значно впливає на рівень життя українського народу. В ньому задіяно близько 20 % зайнятого населення та виробляється 12-14 % валового внутрішнього продукту країни [2, с.8].

Оскільки Україна готується до вступу у СОТ, питання розвитку аграрного сектора має принципове значення для держави. Успішне вирішення завдань ефективного розвитку аграрного сектора економіки України, зростання його конкурентоспроможності за умов невирішеності світової продовольчої проблеми, набуває не лише суто національного, а й міжнародного значення. З огляду на це, досить важливу роль у розвитку аграрного сектора повинна відігравати держава, проводячи реформи галузі та створюючи умови для ефективного виробництва сільськогосподарської продукції. Але, поки що, аграрна реформа не дала очікуваного результату, суттєво не підвищила обсяги та ефективність аграрного виробництва, раціонального використання його земельноресурсного потенціалу і, як наслідок, забезпечення продовольчої безпеки країни. Проведені зміни не змогли стимулювати сталий розвиток сільськогосподарських підприємств.

Основні положення сучасних теорій державного регулювання в аграрному секторі, його проблемні питання та необхідність здійснення викладені в працях відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких питання державного регулювання економіки в цілому та агропромислового комплексу зокрема розглядали А. Мюллер, А. Сміт, Д. Кейнс, І. Шумпетер, К. Маркс, М. Портер, М. Фрідман, М. Хью, П. Самуельсон, Ф. Енгельс, Ф. Ліст та інші. Українські вчені також досліджують зазначені питання. Зокрема, це академік АЕН України П. Саблук, академік УААН В. Месель-Веселяк, професор Б. Пасхавер та ін.

Мета та завдання написання даної статті - дослідити трактування поняття "державне регулювання" у працях зарубіжних та вітчизняних вчених, дослідити форми, методи, засоби та заходи державного регулювання економіки України, проаналізувати проблематику державного регулювання АПК та віднайти напрямки їх вирішення.

Потреба в державному регулюванні економіки теоретично обґрунтована Дж. Кейнсом [3]. Його мета полягає у забезпеченні прибутковості капіталу та одночасно запобіганні

соціальному вибуху, який може статися внаслідок безробіття, падіння рівня життя, інфляції та інших явищ.

Державне регулювання аграрного сектору являє собою процес впливу на її розвиток, доповненням стимулів ринкового механізму і створенням, за рахунок цього можливості суб'єктам господарювання здійснювати прибуткову діяльність, покращувати свої конкурентні позиції. Воно є складовою системи державного регулювання економіки країни в цілому. Проте, існує досить широке трактування його сутності.

Державне регулювання аграрного сектору національної економіки, як вважає А. Бейкун, можна визначити «як впорядковану адміністративно-, господарсько- та еколого-правовими нормами діяльність (що певним чином організована та врегульована) центральних, регіональних, місцевих та спеціалізованих уповноважених державних органів, що має нормативно окреслені статичні та вичерпні підстави, межі і форми державного втручання,

І яка надає об'єктам регулювання можливість вибору бажаного і доцільного для них варіанту поведінки і спрямована на об'єднання і координацію зусиль суб'єктів та об'єктів для вирішення завдань політичного, економічного, екологічного наукового та соціального характеру з метою забезпечення продовольчої безпеки держави» [2, с.12].

І. Колеснікова, досліджуючи досвід державного регулювання аграрних цін у деяких країнах ЄС стверджує, що останні є основним напрямком регулювання аграрного ринку. Так, в Польщі та чехії, як зазначає автор, створені спеціальні державні агентства (фонди), які для підтримки ринкових цін і гарантування додаткового прибутку фермерам за спеціальною програмою здійснюють інтервенційні операції під час перенасичення відповідною продукцією внутрішнього ринку країни. Регулювання цін на ринку молока, зерна і м'яса здійснюється через спеціально створені організації: молочний фонд, зерновий фонд, комісію по тваринництву і виробництву м'яса.

Література

1. Архипенко І. "Аграрний сектор економіки" та державна аграрна політика, як наукові поняття у структурі світогляду суб'єктів державного управління/ Іван Архипенко // Держава і ринок. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2012-4/doc/3/03.pdf>
2. Бейкун А.Л. Чинна проблематика правового значення категорії "державне регулювання" з позиції необхідності забезпечення екологічно сприятливого режиму господарювання в аграрній сфері національної економіки / А.Л.Бейкун. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nauka.jur-academy.kharkov.ua/download/el_zbirnik/2.2015/21.pdf
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови уклад, і голов. ред. В.Т. Бусел. - К.:Ірпінь: ВТФ "Перун", 2015. - 1728 с.

4. Гріщенко І.В. Забезпечення стійкого розвитку підприємств малого і середнього бізнесу в Україні // Науковий вісник ВКІ «Регіон: особливості розвитку і управління в умовах децентралізації влади». Вінниця: ТОВ «Меркьюрі-Поділля». 2015. С. 113-116.
5. Гріщенко І.В. Види інвестиційно-інноваційної політики підприємств України // Науковий вісник ВКІ «Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку в кризових умовах». Вінниця: ТОВ «Меркьюрі-Поділля». 2014. С. 82-84.
6. Гріщенко І.В. Розвиток підприємств України на основі проектування інвестиційно-інноваційного потенціалу // Соціально-економічний розвиток України в умовах світової фінансової нестабільності: зб. наук. праць наук.-практ. конф. з міжнар. участю. 9 квітня 2014 р. - Вінниця: ВННІЕ ТНЕУ, 2014. С. 248 – 250.
7. Гріщенко І.В. Оцінка інноваційних кластерних проектів / І.В. Гріщенко, Н.В. Білецька, Л.М. Клівіденко, В.А. Циганчук // Торгівля, комерція, підприємництво. – Львів, 2015. – № 19. – С. 86-89.
8. Гріщенко І.В. Інвестиційно-інноваційний розвиток підприємств в умовах системних перетворень / І.В. Гріщенко, Н.В. Білецька, Л.М. Клівіденко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – Львів, 2016.– № 50. С. 157 – 161.
9. Гріщенко І.В. Система забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / І.В. Гріщенко, О.В. Балахонова // Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці: зб. наук. праць. 2016. – Вінниця. – Т 1. – С. 145 – 147
10. Гріщенко І.В., Структурна модель інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства / І.В. Гріщенко, О.М. Денисюк // Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці: зб. наук. праць. 2016. – Вінниця. – Т 1. – С. 147 – 149

УДК657

УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Серветник-Царій В.В. – к.е.н., доцент; Голачова В.Я., Лазаренко О.В. – студенти 5 курсу
Вінницький інститут конструювання одягу і підприємництва

Необхідність стратегічного формування доходів підприємств пов'язана з наступним: за рахунок доходів відшкодовуються поточні витрати, що виникають під час здійснення фінансово-господарської діяльності, тобто доходи забезпечують діяльність підприємства; частина доходів спрямовується на сплату податкових платежів, тобто за рахунок доходів підприємство виконує свої фінансові зобов'язання перед державою; за рахунок доходів формується кінцевий фінансовий показник діяльності підприємства — прибуток, що є джерелом фінансування розвитку підприємства в майбутньому; існує частина доходів, що отримуються завдяки розвитку організаційної культури підприємства, формування іміджу, підвищення ділової репутації. Такі доходи забезпечують стійкий розвиток підприємства в ринковому середовищі [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дохід підприємства - одна з найскладніших та найсуперечливіших категорій в економічній науці. Досі науковці не дійшли однозначного висновку стосовно розуміння сутності та основних складових доходу підприємства. Серед багатьох вчених, що висвітлюють питання, пов'язані з управлінням доходами підприємства, неможливо не відмітити Т.А. Гоголь, Н. М. Шмиголь, В.П. Мартянова, С.В. Юшко, В.П. Гаврилюк, Г.І. Цилорик, В.В. Полянко, Л.О.

Лігоненко, Н.М. Ушакову, Л.П. Дядечко та ін.

Стратегію формування доходів підприємства, на нашу думку, можна визначити як комплекс взаємопов'язаних дій та заходів, реалізація якого забезпечить отримання підприємством обсягу доходів, достатнього для покриття поточних витрат, забезпечення необхідного рівня ліквідності та платоспроможності підприємства, а також формування прибутку для фінансування стратегічного розвитку підприємства та відшкодування затрат підприємницьких здібностей в умовах ризику за певний період часу. Управління доходами з позиції забезпечення покриття всіх поточних витрат, пов'язаних з господарською діяльністю підприємства, і максимізація суми його прибутку теж підлягає критиці, тому що максимізація прибутку, як мета управління доходами підприємства, може не співпадати із загальними стратегічними цілями його розвитку. Так, якщо підприємство планує вихід на нові ринки, то в цьому випадку слід забути про максимальні розміри прибутку, оскільки ці різноорієнтовані цілі не можуть стикуватися на реальному ринку. Управління доходами з позиції забезпечення зростання його ринкової вартості є занадто широким, через те, що зростання ринкової вартості торговельного підприємства забезпечується не тільки обсягом або рівнем його доходів, а й іншими результатами його

господарської діяльності [2]. Планування доходів відіграє найважливішу роль у складанні плану реалізації й продажів на підприємстві на наступні періоди. Зіставлення запланованих величин доходів з фактичними показниками допомагає в прийнятті обґрунтованих управлінських рішень. Структуризація, підприємства виділяє територіальні сегменти одержання доходів організації, а також центри відповідальності за певні види доходів. Стимулювання й мотивація співробітників також відіграє значну роль у керуванні доходами на підприємстві. Керівництво підприємства цікавлять доходи саме з позиції керування, прийняття стратегічних рішень. Тут простого бухгалтерського підбиття виторгу і понесених витрат недостатньо. На нашу думку, досить актуальний поділ керування доходами на керування з прямим і зворотним зв'язком. У цьому випадку керування доходами зі зворотним зв'язком містить у собі контроль реалізації продукції й рівня доходу, досягнутого в порівнянні з необхідним, а також здійснення будь-яких коригувальних дій у разі відхилення, якщо це необхідно. При керуванні доходами з прямим зв'язком даються оцінки очікуваної реалізації продукції й отриманого доходу до того або іншого моменту в майбутньому замість того, щоб порівнювати фактичну реалізацію з необхідною. Якщо ці оцінки відрізняються від запланованих показників, то вживають відповідні дії, щоб звести до мінімуму ці розходження. Зіставлення фактичних отриманих і запланованих доходів для виявлення відхилень і здійснення коригувальних дій з метою погодити майбутні результати з бюджетними показниками - приклад системи керування зі зворотним зв'язком. Деякі підприємства використовують як механізм контролю з прямим зв'язком безперервний план. Наприклад, кожний квартал складаються безперервні тримісячні плани доходів і зіставляються з річним планом на наступні три місяці. Використовуючи цей підхід, підприємство постійно визначає прогнози діяльності. Здійснюється контроль відхилень початкового й безперервного планів на наступні три місяці й уживаються заходи для забезпечення відповідності фактичних результатів запланованим. За цим самим принципом будується й ковзний річний бюджет доходів організації. Керування доходами у центрах відповідальності здійснюється за принципом визнання зон індивідуальної відповідальності, як це зафіксовано в організаційній структурі підприємства. Ці зони називаються також центрами відповідальності. Центр відповідальності може бути визначений як

сегмент підприємства, де керівник відповідає за роботу сегмента.

Як правило, на підприємстві можна виділити три центри відповідальності: центр витрат, у рамках якого менеджер відповідає за видатки, що перебувають під його контролем; центр прибутку або доходів, у рамках якого керуючий відповідальний за надходження від реалізації й видатки, наприклад підрозділ компанії, що займається випуском і реалізацією продукції; центр інвестування, у рамках якого керуючий звичайно відповідальний за надходження від реалізації й видатки, але, крім того, відповідають за прийняття рішень щодо капіталовкладень і, таким чином, можуть впливати на розмір інвестицій.

Можна запропонувати виділити на підприємстві також центр відповідальності щодо так званих непрямих доходів, у рамках якого керуючий відповідав би за надходження доходів від корпоративної соціальної відповідальності, ефективної логістики, реклами, упровадження інформаційних інновацій. Ще одною системою керування доходами є керування доходами за функціями. Мета системи полягає в тому, щоб безпосередньо контролювати причини виникнення доходів, процеси їхнього утворення, а не самі доходи як такі. Причому споконвічно процесний підхід сформувався як інструмент калькулювання собівартості. Однак згодом став застосовуватися для керування процесами, у тому числі процесом одержання доходів. Керування процесом виникнення доходів забезпечує довгостроковий контроль за доходами. Процесний підхід, обраний для кожної групи продукції, робіт, послуг, повинен якнайкраще відображати надходження доходу від даного виду діяльності.

На сучасному ринку підприємства жорстко конкурують щодо якості продукції, надійності, зручності доставки, після продажного обслуговування, а також ступеня задоволення клієнтів. Жоден з названих параметрів не знаходить відображення в традиційних системах обліку у центрах відповідальності, незважаючи на те, що саме вони відображають основні якості промислових компаній, а отже, приносять компаніям додатковий дохід. Якщо увага зосереджена переважно на витратах, виникає небезпека того, що система звітності про виконання кошторисів буде стимулювати керуючих приділяти увагу винятково зниженню витрат й ігнорувати інші джерела підвищення прибутку, стабілізації компанії, а відповідно, збільшення прибутковості.

Висновки та перспективи подальших

наукових досліджень. При керуванні доходами підприємства необхідно враховувати ряд принципів і напрямів, завдяки впровадженню яких дохід і прибутковість підприємства максимізуються. Актуальний поділ керування доходами на керування з прямим і зворотним зв'язком, упровадження керування доходами у центрах відповідальності, що включає центр відповідальності у непрямих доходах.

Облік доходів за функціями існує недавно, і поки ще важко оцінити його внесок у підвищення ефективності керування доходами. Але застосування системи обліку доходів за функціями дозволяє краще зрозуміти динаміку доходів, випуску продукції, причини виникнення доходів, процеси їхнього утворення.

Тенденція останніх років показує, що накладні видатки стали займати набагато більше

істотну частину сукупних видатків компанії. На цьому тлі вступні доходи стали розтягуватися з часі, стали частиною політики довгострокового планування. Пройшла пора блискавичного одержання доходів, швидкого й багаторазового збільшення активів компанії. Отже, необхідно зрозуміти їхню динаміку й більш активно управляти ними.

Найчастіше підприємства роблять основний упор на максимізацію обсягу випуску, забуваючи про Непрямі фактори збільшення доходу. Робітники заохочуються до нарощування випуску продукції, навіть якщо це призводить до збільшення запасів і фінансових витрат. Але максимізація випуску продукції не обов'язково максимізує прибутковість у довгостроковому плані.

Література

1. Гоголь Т.А. Облік та аудит доходів підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08,06,04 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Т.А. Гоголь. - Київ, 2012. - 21с.
2. Полянко В.В. Стратегія управління доходами торговельного підприємства : Автореф. ... канд. екон. наук / В.В. Полянко. - К. : КНЕУ, 2013 - 24 с.
3. Шмиголь Н.М. Економічна сутність доходів та дохідності в системі управління підприємством / Н.М. Шмиголь. - [електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2016_7/files/EC709_46.pdf

УДК 001.338.43

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Єрмаков О.Ю. – д.е.н., професор

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Економічна система як основа соціальної системи включає сукупність господарських механізмів, організаційно-економічних, техніко-економічних відносин та продуктивних сил, що забезпечують дієвість такої системи. При цьому виникає проблема наукового дослідження та обґрунтування методологічних засад їх багаторівневого розгляду й типізації, оскільки структурні елементи, що формують такі системи є неоднорідними за своєю сутністю.

Методологія - це система різноманітних методів, засобів і прийомів наукового пізнання) передусім принципів, законів та категорій) та наука (або вчення) про цю систему [1]. У широкому розумінні методологія – це спосіб усвідомлення будови науки і методів її роботи, а у вузькому сукупність принципів, прийомів та процедур дослідження.

У будь-якому науковому дослідженні і економічному зокрема особливу роль відіграють принципи методології, під якими розуміються певні визначальні установки суб'єкта пізнання щодо відносності, можливості, допустимості і доцільності застосування, використання того чи іншого методу, тієї чи іншої методики, або ж того чи іншого способу в науково-пізнавальній діяльності, на підставі яких здійснюється оцінювання ступеня істинності отриманої інформації. Саме такі основоположні начала надають єдності і логічності всій сукупності методів, способів, методик тощо, що використовуються в процесі наукового дослідження [2].

Економічна наука досягає мети лише при умові розкриття змісту явищ, процесів, взаємозв'язку і взаємодії, зміни за формою і суттю, що може бути забезпечене саме багаторівневим пізнанням.

Результативність економічного дослідження значною мірою залежить і від органічної єдності застосовуваних прийомів і базується на вивченні явищ і процесів, що розглядається не ізольовано один від одного, а в їх взаємному зв'язку; не в статичному стані, а в історичному розвитку; розгляд розвитку як

переходу кількісних змін в якісні, як єдність протилежностей; винаходи нового прогресивного в існуючому процесі [3].

До основних принципів наукових економічних досліджень належать принципи: еволюційного розвитку; науковості і оптимальності; соціальної спрямованості; підвищення ефективності господарських рішень; пропорційності та збалансованості; пріоритетності тощо.

Основна складність аналізу процесів змін у функціонуванні сучасних економічних систем полягає у необхідності дослідження всіх компонентів у взаємозв'язку та динаміці. Вихідною методологічною позицією при цьому є те, що економічна стійкість системи досягається за рахунок наявності власного потенціалу та перспективних можливостей досягати визначених цілей на кожному етапі свого стратегічного розвитку. Вони поєднують у собі загальні та специфічні основні та похідні економічні форми або господарські елементи. Так, директивне планування замінено індикативним, що носить рекомендаційний характер.

Щодо економічного потенціалу розвитку економічних систем, то це динамічний, позитивний незворотний процес рівноважної зміни стану усіх елементів системи по відношенню до досягнутого у визначений період рівня, що приймається за базовий, в результаті якого відбувається закономірне кількісно-якісне її перетворення. Останнє може являти собою в плані розвитку або економічне зростання, або ж його економічних занепад, що зумовлює потребу до проведення низки дослідницьких етапів: формування проблеми; формування цілей функціонування системи; генерування альтернатив та вибір оптимальних альтернатив (використання оптимізаційних математичних методів, методів експертних оцінок, методів прогнозування тощо).

Розвиток сучасних економічних систем відзначається комплексом ознак, а саме:

– ієрархічністю, тобто система не може

повністю редукуватися, а системи більш високого синархічного рівня не можна описати мовою більш простого рівня;

– гомеостатичність, згідно з якою існують певні програми підтримки функціонування системи зі всіма її внутрішніми характеристиками у певних межах на шляху прямування до власної мети. Система в межах кожного рівня ієрархії існує за рахунок власної внутрішньої енергії. Вона, з одного боку, може зруйнуватися, тобто перейти у стан хаосу з точки зору цього рівня. Але цей хаос виглядає як певний порядок на більш низькому рівні. А, з іншого боку, вона може здійснити «фазовий перехід» на інший рівень у точці біфуркації, що забезпечує зв'язок даного рівня з мікро - або макрорівнем.

Кожний рівень характеризується своїми параметрами порядку: колективними змінними (ступенями свободи), які притаманні саме цьому рівню. Розвиток по горизонталі у межах одного рівня потребує додаткової енергії. Це шлях екстенсивного розвитку, він уявляється

споглядачем як зрівноважений. Небажання виходу з цього стану – це страх перед змінами;

– нелінійність, згідно з якою при переході з одного рівня організації до іншого система потрапляє з лінійної (одномірної) у нелінійну (багатомірну) зону.

– відкритість, згідно з якою, будь-яка замкнута система приречена на загибель, життєздатною є лише відкрита до змін система;

– несталість, згідно з нею, для розвитку системи необхідна певна хиткість, її внутрішня невірноваженість.

– емерджентність (від лат. *emergens* – виникнення нового), згідно з якою поява нової якості сприймається вищим по відношенню до неї рівнем ієрархії як біфуркація, втрата сталості і збільшення хаосу.

Як відомо, трансформаційні процеси завжди характеризуються надмірними ризиками та загрозами, які спонукають до пошуку якісно нових шляхів забезпечення сталого розвитку систем на основі формування належного рівня їх економічної безпеки.

Література

1. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Т.1/ С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій; за ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
2. Єрмаков О.Ю. Методологія економічного дослідження аграрних проблем / О.Ю. Єрмаков // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – Вип. 3, т.2. – С. 5-12.
3. Погрішук Б.В. Наукові основи методології дослідження економічних явищ і процесів / Б. В. Погрішук, В.І. Чорнодон // Науковий вісник Одеського державного економічного університету. – 2010. – № 3 (104). – С. 40–49.

УДК 378

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ ЯК НЕВІД'ЄМНА ЧАСТИНА СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Петренко Н.І. – д.е.н, професор

*Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України
“Бережанський агротехнічний інститут”*

Електронна комерція сьогодні є невід'ємною частиною сучасної економіки, оскільки вона сприяє зростанню обсягів всієї світової торгівлі, а також зниження трансакційних витрат. Електронна комерція відкриває нові можливості і дає різні переваги як продавцям так і покупцям товарів і послуг.

Поява і розвиток мережі Інтернет, вдосконалення інформаційних технологій, систем, і стандартів їх взаємодії привели до створення нового напрямку сучасної комерції - електронної комерції, як особливої форми бізнесу, що реалізується в значній мірі за допомогою впровадження інформаційних технологій в процеси виробництва, продажу і

розподілу товарів і послуг .

Використання Інтернету дає можливість підприємцям і маркетологам досліджувати нові можливості ринку для своїх товарів, виділяти і вивчати різні сегменти ринку.

У технологічному відношенні мережева економіка є середовищем, де фізичні та юридичні особи можуть контактувати між собою з приводу спільної діяльності. При переході до електронної комерції відбувається трансформація способів створення, зберігання і обробки інформації. Рамки електронної комерції визначаються не географічними або національними кордонами, а поширенням комп'ютерних мереж.

Під електронною комерцією розуміють комерційну діяльність з використанням інтернету. Крім того електронною комерцією називають узагальнену концепцію, що охоплює будь-які форми ділових операцій, що проводяться електронним способом з використанням телекомунікаційних мереж і електронних фінансово-економічних інструментів (систем обміну комерційною інформацією, укладання угод, взаєморозрахунків).

Електронна комерція має як переваги так і недоліки. До переваг відносять:

- економія часу, оскільки купівля товару в інтернет-магазині через сайт займає в середньому 15 хвилин. Щоб купити такий самий товар в звичайному магазині, буде потрібно не менше години, враховуючи дорогу до магазину і назад;

- порятунок у свята. Традиційно перед великими святами в магазинах настає ажіотаж: дефіцит якого-небудь популярного товару, пробки і затори на дорогах. Покупки в інтернет-магазині позбавлять від цього: можна зарезервувати потрібний товар в потрібній кількості, оплатити його, і отримати на руки в святковий день.

- економія грошей. У більшості інтернет-магазинів певний ряд товарів, наприклад, побутова техніка, коштує менше, ніж в звичайному магазині. До того ж в інтернет-магазинах частіше проводяться різні акції і надаються знижки.

- незвичайні покупки. Можна знайти інтернет-магазини, в яких продаються незвичайні, рідкісні і дуже красиві речі, продукти харчування, які в звичайних магазинах знайти складно;

- скорочення витрат. Електронна комерція дозволяє скорочувати як фінансові, так і тимчасові витрати. Укладення угоди електронним шляхом на порядок зменшує вартість витрат на обслуговування. Доступ до електронного інформаційного обміну між підприємствами дозволяє істотно підвищити ефективність їх діяльності за рахунок зниження трансакційних витрат, наприклад зменшення кількості персоналу, зайнятого обробкою вхідних і вихідних документів, виключення можливих помилок персоналу, зменшення часу для організації угоди, а також забезпечує швидкість і точність отримання інформації, і високу швидкість фінансових розрахунків.

Недоліками і незручностями покупок в інтернеті є наступні:

- проблеми з доставкою. Якщо покупець живе далеко від міста, то часом доставка товару додому обійдеться дорожче, ніж сам товар;

- проблеми з поверненням товару. Кур'єр може привезти бракований товар, або, якщо купувати одяг і взуття, можна помилитися з розміром. У таких випадках покупець має повне право вимагати обміну товару або повернення грошей за нього. Процедура повернення і обміну товару в деяких інтернет-магазинах ускладнена. Тому, перш ніж робити покупку в інтернеті, обов'язково потрібно ознайомитися з умовами повернення і обміну.

- довге очікування замовлення. Якщо користуватися поштовими послугами для отримання замовлення, то є ризик не дочекатися покупки.

Серед способів оплати зробленого покупцем замовлення є такі основні: банківська карта, банківський переказ, готівковий розрахунок, електронні гроші, термінали моментальної оплати, накладний платіж, електронні каси. При виборі такого способу оплати користувачеві пропонується найбільш зручний спосіб переказу грошей від пластикової картки до терміналу і мобільного телефону.

Інтернет-магазин – сайт, який торгує товарами в інтернеті. Дозволяє користувачам сформулювати замовлення на покупку, вибрати спосіб оплати і доставки замовлення в мережі Інтернет. Є два різновиди інтернет-магазинів, в залежності від виду торгівлі:

- магазини, які продають товар зі свого складу;

- магазини, які продають товар інших магазинів чи людей.

Отже, замовники користуються можливістю отримання саме тих продуктів, які їм потрібні, не обмежуючи свій вибір товарами, що є на складі місцевого постачальника. Постачальникам електронна комерція дозволяє підвищувати конкурентоспроможність, стаючи ближче до замовника. Використовуючи засоби електронної взаємодії, компанії можуть отримувати детальну інформацію про запити кожного індивідуального покупця і автоматично надавати продукти і послуги, що відповідають індивідуальним вимогам.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВСТАНОВЛЕННЯ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТА
ГОСПОДАРЮВАННЯ

Столяренко О.М. – д.е.н., доцент

*Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Ніжинський агротехнічний інститут»*

Глобалізаційні трансформації в економіці нашої держави окрім позитивних економічних перетворень призводять до виштовхування з ринку слабких суб'єктів господарювання. Зміна парадигми розвитку впливає на ефективність інституціональної інфраструктури бізнесу, в тому числі й інфраструктури неплатоспроможності.

Ця теза стала основою для нашого наукового дослідження, в ході якого були проаналізовані принципи формування і сутність неплатоспроможності в загальнотеоретичному аспекті, визначено основні аспекти формування інституту банкрутства в економіці нашої країни.

Можливість уникнення стану неплатоспроможності залежить від самого підприємства, саме від його розміру, місця на ринку, рівня диверсифікації діяльності, організаційної структури, способу управління, зовнішнього середовища, конкуренції та інших факторів. Банкрутство підприємства внаслідок

його неплатоспроможності слід трактувати як природне завершення селекційних дій ринкових механізмів. Уникнення банкрутства підприємства та його збереження є звичайною умовою реалізації всіх інших цілей підприємства.

Досліджуючи теоретичні концепції підприємства, виявлено, що в жодній з них не йдеться про збереження функціонування підприємства як основної мети його діяльності.

Доведено, що багатьом економічним теоріям, що нами розглядалися, а саме: класичній теорії фірми; неокласичній теорії фірми; інституціональній теорії фірми; еволюційній теорії фірми; підприємницькій теорії фірми притаманні елементи неплатоспроможності суб'єкта господарювання.

Вважаємо, що яку б ми теорію підприємства не розглядали, в кожній з них є елементи неплатоспроможності суб'єкта господарювання (табл. 1).

Таблиця 1

Елементи неплатоспроможності у вибраних теоріях підприємств

Теорія підприємства	Елементи неплатоспроможності
Класична теорія	Не дивлячись на те, що кризова ситуація за умовами цієї теорії не можлива, вважаємо, що неплатоспроможність суб'єкта господарювання є натуральним елементом життєвого циклу підприємства
Неокласична теорія	Неплатоспроможність суб'єкта господарювання є наслідком відхилення підприємства від мети його створення – максимізації прибутку
Інституціональна теорія	Масштаби та темпи зростання неплатоспроможних підприємств в економіці зумовлені якістю інституціональної інфраструктури банкрутства. Слід відмітити, що неплатоспроможність спричинена наявністю трансакційних витрат може мати негативні наслідки в мікро- та макроекономічних масштабах
Еволюційна теорія	Неплатоспроможність, що призводить до банкрутства неефективних та не інноваційних підприємств є умовою розвитку економіки як цілісності
Підприємницька теорія	Уникнення стану неплатоспроможності є умовою реалізації цілей, до яких прямують управлінці. Неплатоспроможність суб'єкта господарювання є негативною для власників, управлінців та інших пов'язаних сторін

Відсутність комплексної теорії неплатоспроможності виразно відчувається в господарській практиці, непередбаченої належним чином для подолання кризового виклику. Слід відмітити, що питання неплатоспроможності суб'єкта господарювання зачіпають як економічну так і юридичну науки, внаслідок чого можна розрізнити елементи

позитивної та нормативної теорій неплатоспроможності суб'єкта господарювання. Позитивна теорія ідентифікує існуючі головні взаємозалежності між явищем “неплатоспроможність підприємств” та іншими фундаментальними економічними категоріями, такими як економічне зростання і його динаміка, попит, пропозиція, інфляція тощо. Натомість нормативна теорія

неплатоспроможності направлена на тлумачення правил, необхідних для раціонального унормування цього явища. Зазвичай нормативний підхід базувався на можливості забезпечення кредитором неплатоспроможного підприємця та задоволення в максимальному варіанті їх кредитоспроможності. Натомість присутність безпрецедентного масштабу та темпу господарських і суспільних змін призводить до змін такого підходу. Разом з тим, щоразу важче стає не тільки задоволення вимог кредиторів, а й також збереження виробничої потужності і можливості участі неплатоспроможного підприємства у ринковій конкуренції. Однак це вимагає дотримання зазначених правил економічної ефективності, при чому в умовах глобалізації, повинні бути прораховані не лише локальні ефекти але і глобальні, а це є неприпустимим щодо виникнення банкрутств неплатоспроможних підприємств.

Визначені нами елементи неплатоспроможності суб'єкта господарювання у кожній із теорій підприємств призводять до необхідності розробки теоретичних засад встановлення неплатоспроможності підприємства, під якими пропонуємо розуміти систему поведінки та еволюцію підприємства в умовах неможливості погашення всіх зобов'язань перед кредиторами за рахунок власних джерел.

Теоретичні засади встановлення

неплатоспроможності підприємства охоплюють множину неплатоспроможних суб'єктів господарювання, що виокремлює їх з-поміж інших господарських одиниць на конкуруючому ринку. На основі розроблених теоретичних засад виділено концепцію неплатоспроможності підприємства у складі позитивної (дуалізм взаємозв'язку “неплатоспроможність підприємства – зовнішнє середовище”) та нормативної (залучення засобів, що дозволяють стабілізувати фінансовий стан підприємства в конкурентному середовищі) компонент; мету (мінімізація збитків, залучення із різних джерел коштів для задоволення максимальної кількості вимог кредиторів та вибір оптимальної політики подальшої діяльності суб'єкта господарювання); функції (соціальна й економічна) підприємств, що підвищує ефективність обліково-аналітичних і контрольних процедур в умовах порушення принципу безперервності.

Запропоновані теоретичні засади неплатоспроможності не обмежують суб'єкта господарювання одним варіантом дій, а дозволяють застосовувати цілий спектр варіантів поведінки, що залежить від особливостей підприємства та його зовнішнього середовища, серед яких доцільно виділити відновлювальні заходи, продаж неплатоспроможного суб'єкта господарювання, його реорганізацію або взагалі ліквідацію.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.
2. Горняк О.В. Институциональна теорія фірми / О.В. Горняк // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. — 2005. — Вип.9. — С.105-115.
3. Нельсон Р. Эволюционный подход в экономической науке / Р.Нельсон, С.Уинтер // Истоки. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ. — 2006. — С. 59.
4. Пресняков В.Ф. Теоретические основы исследования фирмы / В.Ф.Пресняков // Вестник Государственного ун-та управления. Институциональная экономика. — 2003. — № 2 (4). — С. 5 - 14.
5. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник. Айвазян С.А., Балкин О.Я., Баснина Т.Д. и др. / Под ред. Г.Б. Клейнера. — М.: КОНСЭКО, 1998. — 273 с.
6. Третьяк О.А. Историческая эволюция и новые ориентиры развития маркетинга / О.А. Третьяк // Российский экономический журнал. — 2001. — № 2. — С. 59–67.
7. Чандлер А.Д. Функции штаб-квартиры в многопрофильной фирме / А.Д. Чандлер // Российский журнал менеджмента. — 2003. — № 1. — С. 91-122.

УДК 330.341.1:334.012.82

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Мельник В.І. — д.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Багатоаспектність вивчення, складність, складовим щодо прогнозних можливостей певна обмеженість та інші характеристики, розвитку породжують потребу до детального властиві соціально-економічним системам і їх пізнання закономірностей їх функціонування.

Зважаючи на те, що переважна більшість наявних проблем функціонування та розвитку соціально-економічних систем у своїй основі мають екзогенне та ендегенне підґрунтя, постає необхідність застосування інституційного підходу, що уможливило забезпечення вивчення соціально-економічної системи та її базових інституцій у безпосередньому взаємозв'язку з формотворчими складовими та підсистемами.

Орієнтація на інноваційний тип розвитку економіки підсилила активізацію інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, що дозволило розпочати реорганізацію економіки, розвивати наукомістке виробництво, що є одним з основних чинників, які забезпечують економічне зростання [1].

При цьому слід враховувати необхідність залучення інституційного підходу при вивченні процесів формування нового типу економіки. Що стосується механізму реалізації інноваційного типу сталого розвитку, то тут слід приділити увагу умовам його формування. Механізми інноваційної економіки не можуть працювати ефективно без певного набору інститутів, неадекватних інституційному середовищу. Тому процес формування інноваційного типу протікає в паралелі з формуванням відповідних інститутів.

Окремим детермінантом серед сукупності чинників інституціональних змін виступають саме інституціональні фактори, які стосуються сфери управління та реалізації регуляторної політики що певних напрямів діяльності, конкретних сфер соціально-економічних відносин та їх суб'єктно-об'єктного складу.

До інституціональних факторів належать правові, організаційні, фінансово-економічні, інвестиційні, науково-технічні, соціальні та інші фактори і заходи удосконалення і трансформування інститутів (норм, правил, звичаїв), управління цими сферами й установами управління [2].

Причинами інституціональних змін, згідно постулатів традиційної інституціональної теорії є еволюційні чинники розвитку. Впровадження науково-технічних досягнень у виробництво вважають основою суспільного розвитку причиною соціально-технологічного інституціоналізму. Положення соціально-технологічного інституціоналізму та соціально-правового неінституціоналізму причину інституціональних змін розкривають через

урегулювання відносин власності між учасниками соціально-економічних відносин.

Щодо змістового контенту формування інноваційного потенціалу, то саме нові комбінації в підсумку виводять економічну систему на новий рівень рівноваги, а їхнім безпосереднім результатом можуть бути виготовлення нового, невідомого споживачеві блага [3].

Розглядаючи окремі елементи системи формування інноваційного потенціалу, насамперед слід виокремити блоки аналізу: існуючої стратегії, конкурентоспроможності, впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, системи ресурсного забезпечення. В результаті виявляється необхідність втілення в практику господарювання того чи іншого виду нововведення, оцінки його стану й визначення напрямку розвитку. Це дозволяє стверджувати, що в основі формування інноваційного потенціалу лежить певний підхід, який визначає необхідність повного урахування соціально-економічних чинників його практичної реалізації.

Інституційний підхід до регулювання аспектів соціально-економічного розвитку становить основу сучасних ендегенних моделей соціально-економічних систем, які націлені на пошук внутрішніх механізмів генерування додаткового економічного зростання. Ефективність соціально-економічного розвитку залежить від набору економічних інститутів, від того, наскільки його застосування буде результативним і відповідним сформованим тенденціям розвитку національної економіки та формування потенціалу окремих її секторів.

Нині, в умовах інтеграційних процесів інститути і система управління економікою інтерпретуються як найважливіші детермінанти соціально-економічного розвитку. Має місце думка, що відмінності в його інституційному забезпеченні є фундаментальною причиною відмінностей у рівні життя між країнами [4]. Набуває все більшої актуальності питання про те, які інституційні умови потрібні для підвищення ефективності соціально-економічного розвитку та яка роль держави в його регулюванні, як його підтримати, прискорити і розробити конкретні механізми його регулювання [5].

За рахунок поетапного впровадження інституційних змін та впровадження дієвих

інструментів та механізмів активізації інноваційного процесу як єдиного ланцюга взаємопов'язаних елементів можливо буде створити умови для активізації внутрішніх ресурсів соціально-економічних систем до формування та ефективного використання інноваційного потенціалу.

Упровадження певної моделі соціально-економічного розвитку та відповідних програм

розширення його потенціалу, сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності через зростання інвестиційної привабливості вітчизняної економіки та її складових, що пов'язане з підвищенням ефективності управління процесами функціонування соціально-економічних систем, формуванням та реалізацією інноваційного потенціалу.

Література

1. Ксьонжик І. В. Реалізація інноваційного потенціалу сільськогосподарських підприємств як основа розвитку сільських територій / І. В. Ксьонжик, Ю. О. Волович // Науковий вісник НУБіП. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181, Ч. 2. – С. 186-191.

2. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавн. центр “Академія”, 2000. – Т. 1. – 864 с.

3. Мельник В.І. Інноваційні зміни в економіці в контексті еволюційних зрушень / В.І. Мельник, Г.Б. Погрішук, О.Б. Погрішук // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія «Економіка», 2016. – Випуск 2 (48) – С. 200–208.

4. Singleton D. Chairman, from the Infrastructure Sustainability Council Australia delivered this presentation at the 2013 ARA Rail Suppliers Forum [Електронний ресурс] / D. Singleton. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/informa0z/david-singleton-infrastructure-sustainability-council-australia>

5. Acemoglu D. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth / D. Acemoglu, S. Jonson, J. Robinson // NBER Working Paper 10481 / National Bureau of Economic Research. – Massachusetts : Cambridge ; NBER, 2004. – 256 p.

УДК 338.1

АНАЛІЗ СТАНУ РОЗВИТКУ РИНКУ ДИСТАНЦІЙНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Скрипник М.І. – д.е.н., доцент, Григоревська О.О. – к.е.н., доцент
Київський національний університет технологій та дизайну

Нині в Україні існує велика кількість інтернет-магазинів, чимала частка яких користується великим попитом та популярністю. До відомих інтернет-магазинів належать Rozetka, Allo, Fotos, ModnaKasta, Мобілак та Фокстрот тощо. Обсяги діяльності найбільших інтернет-магазинів у сфері електроніки, побутової техніки, взуття та одягу наведено на рис. 1.

Проаналізувавши ринок електронної комерції встановили, що лідируючі позиції на ринку електронного бізнесу є інтернет-магазин Rozetka – один із найвідоміших в Україні інтернет-магазин електроніки та побутової техніки, що займає 39,7 % усього ринку. Найближчим конкурентом даного інтернет-магазину є “Алло”, який займає 10,6 % ринку, у якого відкрито 135 традиційних магазинів мережі [1-4]. Впроваджуючи діяльність на ринку дистанційної торгівлі не можна не зважати на фактори, що здійснюють вплив на

розвиток електронного бізнесу. Всі ці фактори умовно можна виділити, провівши SWOT-аналіз ринку. Його детальний опис подано в табл. 1. У розвитку дистанційної торгівлі можна виділити деякі тенденції, характерні для цього сегмента ринку в Україні:

– ринок дистанційної торгівлі заявив про себе на всіх рівнях бізнесу і суспільства як значний сегмент економіки. Крім того, ринок відзначено стійкою позитивною динамікою;

– розвиток дистанційної торгівлі перевів Інтернет з інформаційного каналу в канал продажу для багатьох українських компаній.

– на першому місці в українців в списку покупок через Інтернет займають це електроніка, побутова техніка, товари для дому, меблі, їжа, квитки. До товарів, що користуються попитом найменше належать книги, товари для дітей та заходи;

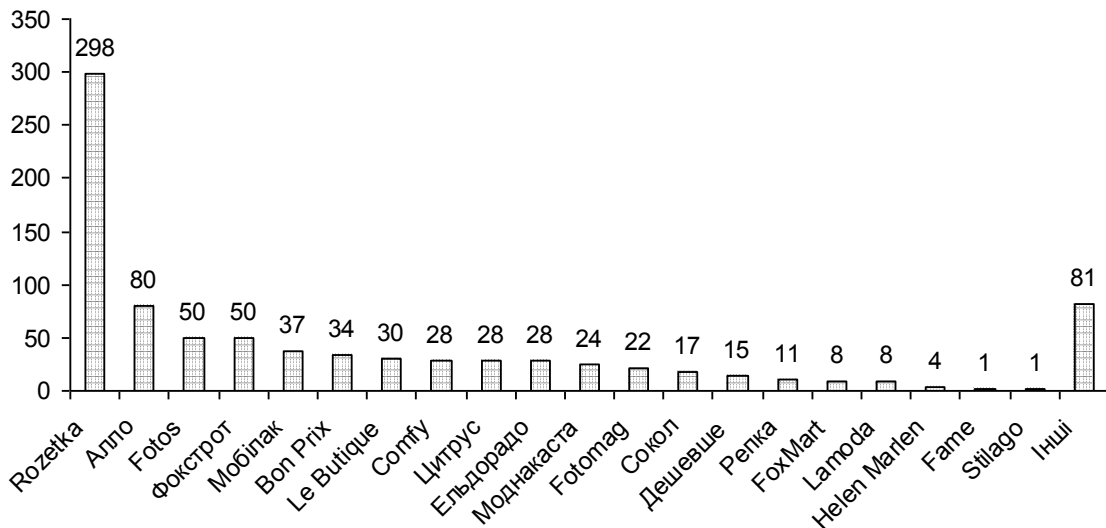


Рис. 1. Обсяги діяльності найбільших інтернет-магазинів в 2015 р. у сфері електроніки, побутової техніки, взуття та одягу, млн. дол.

- розвиток ринку дистанційної торгівлі;
- сприяє розвитку ринку поштових послуг;
- великі відповідальні гравці даного сегмента ринку, прагнучи максимально захистити споживачів від шахраїв і їх недобросовісних дій, створюють галузеві

громадські організації.

- український ринок дистанційної торгівлі менш конкурентний, ніж західний, тому перспективи для початку бізнесу і зростання в цьому сегменті мають підприємства малого і середнього бізнесу.

Таблиця 1

SWOT-аналіз ринку дистанційної торгівлі

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Стабільний попит на товари першої необхідності	Значне боргове навантаження перед постачальниками та фінансовими установами
Фінансування розвитку за рахунок відстрочки за розрахунками з постачальниками	Нерозвиненість складської та транспортної структури в регіонах
Динаміка продажу достатньо диверсифікована	Досить висока концентрація торгових майданчиків у великих містах
Можливості (O)	Загрози (T)
Зростання частки на ринку	Подорожчання імпорту
Диверсифікація діяльності за рахунок нових форм	Зниження платоспроможності населення
	Посилення цінової конкуренції

Однак необхідно відзначити, що поряд з розвитком даного сегмента ринку ростуть і проблеми його регулювання:

- слабка логістична інфраструктура, яка породжує проблеми доставки товарів споживачам. Доставка в невеликі міста має високу вартість;

- недостатньо розвинена електронна система платежів. Близько 30% українських інтернет-споживачів віддають перевагу оплаті готівкою.

- низька поінформованість потенційних споживачів і представників малого бізнесу про можливості та переваги дистанційної торгівлі.

- недосконалість нормативно-правового регулювання і несумлінність окремих учасників

ринку призводить до випадків шахрайства. За даними правозахисних організацій, в дистанційній торгівлі спостерігається найгостріша ситуація з порушенням прав споживачів;

- недосконалість законодавчого регулювання цього ринку.

- високе податкове навантаження на індивідуальних підприємців, які тільки починають будувати свій бізнес.

- відсутність єдиної інформаційної системи для уніфікованого і послідовного збору галузевої інформації.

- відмови покупців, тобто повернення. В Україні, на думку фахівців, цей показник становить близько 20 %.

– якщо говорити про торгівлю по каталогам, то тут існує проблема відсутності сучасної інфраструктури і слабкої конкуренції на ринку поштових послуг, а також відмова покупців від схем передоплати.

– у торгівлі через автомати (вендінг) мають місце бюрократичні труднощі, пов'язані з оформленням дозволів на установку торгових автоматів, високе податкове навантаження на компанії, які здійснюють торгівлю через автомати, складності фінансування торгової діяльності, недовіра покупців до автоматизованих систем продажу товарів.

Таким чином, аналіз ринку дистанційної торгівлі дозволив виділити ряд проблем і сформулювати шляхи їх вирішення в такий спосіб:

По-перше, на всіх рівнях влади і бізнесу необхідно розробити підходи до вирішення

виділених проблем в контексті розвитку ринку дистанційної торгівлі в умовах СОТ.

По-друге, необхідно ініціювати реалізацію системного статистичного обліку дистанційної торгівлі, сформулювавши завдання за методологією збору статистичних даних.

По-третє, учасникам ринку необхідно розробити спільне розуміння термінології ринку, що повинно знайти відображення в нормативних документах.

По-четверте, продовжити здійснювати подальше реформування логістичної системи, оскільки оператори не готові до великих обсягів відправлень, а по-друге, пропонує по доставці товарів високі тарифи, які складають до 20-40% від роздрібною ціни.

По-п'яте, просувати принципи відповідального бізнесу і стандартів роботи з клієнтами і партнерами у дистанційній торгівлі.

Література

1. Анализ Рынка E-Commerce Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://plan.biz.ua/files/s_bp.pdf.
2. Кому принадлежит рынок украинской интернет-торговли Виктория Власенко, Стас Юрасов, ЭП – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2015/07/15/550838/>.
3. Оборот 20 крупнейших интернет-компаний Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expert.com.ua/79421-oborot-20-krupnejshix-internet-kompanij-ukrainy-prevysil-v-2012-godu-866-mln-doll.html>.
4. Список самых успешных интернет-магазинов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://e-commerce.com.ua>.

УДК 658:177

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА – ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Табенська О.І. – к.е.н., доцент

Вінницький національний аграрний університет

Відповідно до умов інноваційно-структурної розбудови економіки України визначальними складовими інноваційного розвитку є інтеграція освіти, науки та виробництва, об'єднання промислового, банківського і торговельного капіталу в потужні структури, здатні продукувати високотехнологічні, конкурентоспроможні товари та послуги. Відповідною організаційною основою реалізації інноваційної політики має стати створення інтегрованих фахових громадських структур які, можна стверджувати, виступають формою взаємодії між підприємствами, установами, науково-дослідницькими організаціями та фінансовими структурами [1, с. 2-7].

Сучасна практика ведення бізнесу доводить, що економічний розвиток господарюючих суб'єктів можливий лише на

основі пошуку шляхів пристосування та адаптації до зовнішнього середовища, яке якісно та швидко змінюється. Світовий досвід свідчить, що здатність генерувати і впроваджувати стратегічні зміни є найважливішим фактором ефективного функціонування та стабільного розвитку підприємств [2, с. 85 - 88].

Кожне підприємство прагне захопити лідерство в конкурентній боротьбі своїми засобами. Залежно від результативності цих дій підприємство може здобути собі конкурентну перевагу, яка виступає основою забезпечення конкурентоспроможності, а також складовою частиною стратегічного потенціалу. Саме конкурентна перевага є заставою міцної конкурентної позиції підприємства й визначає характер його конкурентної стратегії.

Культура організації має відповідати викликам зовнішнього середовища та корпоративній стратегії, щоб співробітники змогли створити організацію, яку складно перемогти в конкурентній боротьбі. Конкурентні переваги організації зв'язані не стільки з вже накопиченим багажем знань, скільки з її здібностями їх створювати та оновлювати [3, с. 124-127].

більш конкурентоспроможними, розподіляючи постійні витрати на більший обсяг продукції та послуг, залучати та використовувати кваліфікованіший і досвідченіший найманий персонал, швидше отримати необхідні фінансові кошти [5, с. 79-84].

Одним із мотивів створення інтегрованих структур є скорочення трансакційних витрат, що

Таблиця 1

Стратегія та принципи діяльності ТОВ СП «Нібулон»

1.	Девіз компанії	Високі світові стандарти, виважена система, висока продуктивність, комплексна, докорінна зміна життя українців
2.	Принципи діяльності компанії	Соціальна справедливість та екологічна доцільність
3.	Стиль роботи компанії	Поетапне та цілеспрямоване впровадження власних ініціатив щодо працівників, збереження довкілля, добродійна діяльність та співпраця з громадами
4.	Стратегія компанії	Питання оптимального використання ресурсів, застосування природо та енергозберігаючих технологій, створення якісної та екологічно прийнятної продукції, мінімізація відходів
5.	Взаємодія з працівниками компанії	Інформаційно-іміджевий проект «Я працюю в «Нібулон». Ефект від реалізації проекту: внутрішній: формування єдиної корпоративної культури, мотивування працівників на результат, налагодження взаємодії всередині компанії, усвідомлення кожним мети і завдань компанії, рівність можливостей кожного з працівників зовнішній: високий професійний і культурний рівень працівників позитивно впливатимуть на імідж всієї компанії, формування відкритого для громадян позитивного іміджу компанії
6.	Колективне навчання працівників компанії	Організовується та проводиться кваліфікованими спеціалістами центрального апарату управління для працівників філій. Застосовується для поглибленого вивчення особливостей роботи в окремих виробничих ситуаціях

Розподіл стратегій змін на стратегії зовнішнього та внутрішнього зростання відповідає не тільки напрямкам змін, а й за рахунок яких (зовнішніх чи внутрішніх) засобів вони реалізуються. При цьому потрібно зазначити, що стратегії зовнішнього зростання (горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, концентрична та конгломератна диверсифікація) реалізуються через організаційні зміни, що відтворюються у різноманітних формах об'єднань, приєднань та угод [4, с. 445-451].

Необхідність зростання в першу чергу пов'язана з можливістю отримати переваги здійснювати господарську діяльність у більших масштабах. Великі підприємства здатні отримати вагомішу ринкову владу, тобто бути

насамперед пов'язані з вивченням ринку, веденням переговорів із партнерами, з витратами на укладання контрактів, а за необхідності – і їхнього юридичного захисту [6, с. 41-54].

Горизонтальна інтеграція передбачає інтеграцію підприємств, що перебувають на однакових етапах виробництва, працюють і конкурують в одному сегменті ринку, в одній галузі й спеціалізуються на виробництві однотипної або подібної продукції або наданні однотипних або подібних послуг.

Найважливіший ефект вертикальної інтеграції полягає у створенні більш сприятливих умов для відтворення капіталу порівняно з умовами «вільного ринку». Тому необхідність у ній виникає в тих випадках, коли в ринковому механізмі виявляються збої, і він не

забезпечує належною мірою стабільності та надійності міжгалузевого обміну, а отже, відтворення капіталу й самозростання вартості.

Диверсифікованість передбачає поширення господарської діяльності на нові сфери, у результаті чого підприємства перетворюються на складні багатогалузеві комплекси або конгломерати. Диверсифікованість дає змогу уникнути частини ризику шляхом розподілу капіталу між різноманітними видами діяльності [7, с. 129-134]. Заслужує на увагу ефективна виробнича діяльність потужного вертикально-інтегрованого

формування «ТОВ СП «Нібулон» – провідного українського експортера аграрної продукції. Стратегія та принципи діяльності ТОВ СП «Нібулон» відображені (в табл. 1.).

Висновки. Отже, впровадження механізмів кооперації та агропромислової інтеграції активізує та якісно оновлює діяльність компаній, підвищує їх конкурентоспроможність, удосконалює співпрацю учасників інтегрованих формувань, сприяє виникненню синергійного ефекту та знижує трансакційні витрати, а саме корпоративна культура є важливим фактором розвитку організації.

Література

1. Міненко, М. А. Інтегровані формування як основа сучасних фахових об'єднань аграрно-промислової сфери і торгового сектора економіки України / М. А. Міненко. – С.2-7.
2. Гусева О.Ю. Розвиток підприємництва і стратегічні зміни: сутність, принципи, взаємозв'язок / О.Ю. Гусева // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 6. – С. 85–88. (Серія: Економіка та управління підприємствами).
3. Кравченко В.О. Корпоративна культура як стратегічна конкурентна перевага підприємства / Кравченко В.О., В.Г. Никифоренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 124-127. (Серія: Економічні науки).
4. Отенко В.І. Методичне забезпечення стратегічних змін машинобудівних підприємств: науковий та прикладний аспекти / В. І. Отенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 445-451. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013769_65
5. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. Вид. друге: доп. і перероб. / Зіновчук В.В. – К.: Логос, 2001. – 380 с.
6. Ортіна Г. В. Вплив інтеграційних відносин на формування стратегії розвитку реального сектора економіки / Г. В. Ортіна // Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 129–134. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ever_2014_1_16
7. Щорічний соціальний Звіт 2013-2014 про господарську діяльність «ТОВ СП «Нібулон» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nibulon.com/news/novini-kompanii/nibulon-znovu-pershii-sered-ukrainskix-agarnix-pidpriemstv-u-sferi-korporativnoi-socialnoi-vidpovidalnosti.html>

УДК 338.45

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

Дончак Л.Г. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Розвиток підприємств малого та середнього бізнесу повинен бути одним з основних напрямів політики як регіону, так і країни загалом. Проте, сьогодні Україна переживає важкі часи становлення економіки, що негативно впливає на функціонування малих та середніх підприємств. Відсутність дієвої державної та регіональної підтримки, податковий тиск, низька ефективність функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу призвели до масового їх знищення. Хоча, здавалося б саме мале та середнє підприємництво є тим соціально-економічним фундаментом, без якого не може стало розвиватися будь-яка європейська держава.

Проблемам розвитку малого та середнього підприємництва окремих регіонів та України загалом присвячені найновіші праці таких вчених, як Сімків Л. Є, Побігун С. А., Газуда Л. М., Волощук Н. Ю., Безус А. М., Шафранова К. В. та інші. Проте, на сьогоднішній день недостатньо уваги приділено науковцями дослідженню тенденцій розвитку та пошуку шляхів ефективного функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу Вінницької області.

Варто погодитись, що малі підприємства є досить поширеною й ефективною формою господарювання. Вони мають багато таких рис, які не можуть бути притаманні великим підприємствам. Саме це дозволяє малим

підприємствам більш оперативніше реагувати на кон'юнктуру ринку і таким чином забезпечувати необхідну гнучкість ринкової економіки [1, с. 66].

Значна частина проживаючого у Вінницькій області населення зайнята у сфері малого та середнього бізнесу, що є запорукою стабільності економіки регіону. Так, питома вага малих і середніх підприємств у загальній кількості підприємств області становить 99,9 %, якими забезпечується 68,4 % обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) області.

Слід зазначити, що малі та середні підприємства у своїй діяльності орієнтуються, головним чином, на регіональний ринок та вирішення місцевих проблем. Тому саме підприємство повинно стати основою формування регіональної структури місцевого господарства із врахуванням особливостей соціально-економічного розвитку кожного конкретного регіону [2, с. 561].

На даний час у Вінницькій області діє близько 71,5 тис. одиниць суб'єктів малого та середнього підприємництва, з яких 462 середніх підприємства, 8968 малих підприємств, 60009 фізичних осіб-підприємців та 2021 фермерське господарство [3].

За даними моніторингу протягом 2016 року започаткували діяльність 8308 новостворених суб'єктів господарювання Вінницької області, що на 19,0% більше порівняно з 2015 роком, із яких 1411 – юридичних осіб та 6897 – фізичних осіб-підприємців. Одночасно припинили господарську діяльність 12190 суб'єктів господарювання (300 – юридичних осіб та 11890 – фізичних осіб-підприємців), що на 2,7% більше ніж у 2015 році [3].

Якщо говорити загалом по Україні, то лише за кінець грудня початок січня 2017 р. 128 тисяч підприємств малого та середнього бізнесу було закрито, що призвело до значного безробіття. Причиною такої негативної тенденції стало затверджене владою законодавство, згідно якого значно збільшився розмір єдиного соціального внеску (704 грн. в місяць), який повинні сплачувати до бюджету усі без винятку фізичні особи-підприємці та збільшення штрафних санкцій у випадку невиконання поставлених умов. Збільшення мінімальної заробітної плати до 3200 грн. здавалося б є позитивним кроком в піднесенні національної економіки, однак лише тоді коли дана реформа є обґрунтованою. Більшість суб'єктів малого та середнього бізнесу, не маючи ніякої державної підтримки, не в змозі виплачувати таку заробітну плату своїм працівникам і вимушені припинити

свою діяльність.

Важливу роль у формуванні сприятливого підприємницького середовища відіграє наявність розгалуженої системи об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва. Так, в області за даними органів статистики у 2015 році кількість об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва нараховує 620 одиниць, в тому числі: 5 бізнес-центрів, 1 бізнес-інкубатор, 1 технопарк, 5 лізингових центрів, 151 фінансово-кредитна установа, 3 фонди підтримки підприємництва, 61 інвестиційних та інноваційних фондів і компаній, 356 інформаційно-консультативних установи.

Проведений аналіз стану розвитку малого та середнього бізнесу у Вінницькій області дозволив виокремити ряд проблемних питань, що потребують вирішення, зокрема: недоступність фінансово-кредитних ресурсів; надмірний податковий тиск; недостатній рівень інформаційної та правової обізнаності суб'єктів підприємництва; відсутність мотивації до інвестиційної та інноваційної діяльності; недостатня розвиненість інфраструктури підтримки малого підприємництва; низький рівень міжнародного співробітництва та гармонізації українських стандартів з європейськими та іншими.

Для ефективного функціонування малого та середнього підприємництва в області необхідно, перш за все, сформувати дієву систему фінансово-кредитної підтримки даних суб'єктів господарювання. Вирішення даного завдання можливе шляхом виділення коштів обласного та місцевих бюджетів на розвиток малих та середніх підприємств регіону, збільшення кількості установ фінансової підтримки та забезпечення відповідного рівня їх ефективності, залучення іноземних фінансових інститутів, що функціонують у сфері малого та середнього бізнесу тощо.

Разом з цим, варто зазначити, що створення ефективної системи підтримки малого підприємництва повинно включати тісну взаємодію банківських установ та небанківського фінансового сектора, кредитних спілок, страхових фондів, венчурних компаній, що створює підґрунтя для здійснення гнучкої кредитної політики, ефективного суб'єктів підприємництва.

Ще однією, не менш важливою перспективою розвитку малого та середнього бізнесу є обґрунтована та ефективна державна політика оподаткування суб'єктів підприємництва. Відомо, що податки – один із найважливіших важелів державного

регулювання економіки. Через податкову політику держава може стимулювати або обмежувати обсяги національного виробництва, ступінь ділової активності, включаючи і такий сегмент економіки як мале та середнє підприємництво [4, с. 14]. З метою ефективного розвитку та функціонування малих та середніх підприємств необхідно забезпечити максимально диференційований підхід до їх оподаткування.

Розглядаючи перспективи розвитку малого та середнього бізнесу, варто акцентувати увагу на покращенні інформаційно-консультаційного обслуговування, в рамках якого повинна надаватися допомога з проблем формування та функціонування малих та середніх підприємств. Тут слід відмітити, що у розвинених країнах світу держава активно

створює інформаційно-консультаційні центри, які поєднують урядові структури, підприємницькі асоціації, торговельні палати, банківські установи.

Отже, реалізація запропонованих напрямів сприятиме процесам виходу малого і середнього підприємництва Вінницької області та України загалом на європейський рівень розвитку, покращенню бізнес-клімату, зміцненню позицій малого та середнього бізнесу в загальній структурі вітчизняної економіки, підвищенню його ефективності, у тому числі збільшення його складової в обсягах вітчизняного промислового та сільськогосподарського виробництва, наповнення доходу державного та місцевих бюджетів.

Література

1. Гобир І. Б. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні в кризових умовах / І. Б. Гобир, М. І. Мельник // *Агросвіт*. – 2015. – № 10. – С. 65-69.
2. Сімків Л. Я. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання Л. Я. Сімків, С. А. Побігун // *Глобальні та національні проблеми економіки*. – 2015. – Випуск № 3. – С. 560-564.
3. Регіональна програма розвитку малого і середнього підприємництва на 2017 рік. Вінницька обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
4. http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web_alldocs/Doc%D0%9B%D0%9C%D0%9B%D0%A7АНJBU2
5. Безус А. М. Розвиток підприємств малого бізнесу в Україні / А. М. Безус, К. В. Шафранова // *ВІСНИК КНУТД*. – 2016. – № 3 (99). – С. 7-17.

УДК 330:341.334.012.82

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Хвiчiя – Дуве Г.Р. – аспiрант

Тернопiльський нацiональний економiчний унiверситет

В умовах якісних змін світової економіки, оновлення основ ринкових відносин, встановлення нових правил та принципів господарювання актуалізуються правові дослідження явищ, існування та функціонування яких забезпечує перехід економіки на інноваційну модель розвитку. Одним із таких є явище інноваційної інфраструктури, дослідження природи, історії, сутності та багатофункціональності якого на початку ХХІ ст. набувають особливої актуальності

Явище інноваційної інфраструктури як соціально-економічного феномену існує лише в суспільстві з розвинутою економікою або економікою, що розвивається. Указаний феномен не існує поза економічною системою, навіть на ранніх етапах свого становлення він побічно впливає на економічні відносини. Але з ускладненням товарно-грошових відносин, збільшенням їх обсягу ускладнюються спеціалізація та організаційна природа суб'єктів інноваційної інфраструктури, а також відносини,

що опосередковують їх діяльність.

Значна кількість суб'єктів, що формують інституційний базис інноваційної інфраструктури, сприяє виконанню різних за своїм функціональним призначенням і змістом завдань, забезпечуючи її комплексне функціонування, цілісність та взаємоузгодженість інтересів. У науковій літературі залежно від спеціалізації та організаційно-правової природи до них відносять різні господарюючі суб'єкти: технопарки, технополіси, центри комерціалізації, бізнес-інкубатори, технологічні інкубатори, венчурні фонди, біржі інтелектуальної власності, центри трансферу технологій, стартапи, інноваційно-технологічні центри, учбово-ділові центри, наукові та технологічні парки та інші спеціалізовані організації. В систему інноваційної інфраструктури можуть бути включені організації, що допомагають у реалізації інноваційних проєктів, тобто сукупність суб'єктів господарювання: що

виконують роль допоміжного характеру й можуть бути підлеглими; обслуговують інноваційний проект й забезпечують у інноваційному процесі сприятливі умови для його протікання. Інноваційна інфраструктура визначає темпи розвитку промисловості країни.

Здатність до ефективного розвитку промисловості базується на конкретних перевагах кожного підприємства. Основою створення таких переваг в сучасних умовах є можливості, що несе в собі науково-технічний прогрес та застосування його надбань на практиці. Відтак, інноваційний характер відтворювальних процесів сучасної економічної системи зумовлює перехід усіх складових національного господарського комплексу на новий тип розвитку, що, у свою чергу, потребує вдосконалення механізму економічних взаємовідносин між суб'єктами господарювання [1, с.236].

До основних принципів формування інноваційної інфраструктури відносять: співставність між рівнями розвитку регіону та інфраструктури, адекватність реальним потребам регіону (території), раціональне (компактне) територіальне розміщення, відповідність функціональної концентрації супутніх об'єктів гострим проблемам інноваційного процесу, доступність послуг для суб'єктів господарювання (територіальна, інформаційна, вартісна), залучення державних і приватних інвестицій.

З числа основних завдань інноваційна інфраструктура повинна вирішувати наступні: підтримка вітчизняних дослідників, науковців, винахідників; активізація соціально-економічного розвитку національного господарського комплексу, окремих галузей, підприємств; застосування у виробничих процесах новітніх зарубіжних та вітчизняних розробок; надання всіх видів необхідних послуг для інноваційного підприємництва; розвиток експортної бази та зростання валютних надходжень у результаті більш інтенсивної інтеграції економіки в систему міжнародної торгівлі; насичення ринку

конкурентоспроможними товарами та послугами, що мають як виробниче так і споживче призначення; сприяння трансферу інновацій та комерціалізації наукових розробок; розвиток різних форм господарювання з урахуванням інтеграційних процесів.

На макроекономічному рівні розуміння важливості розвитку інноваційної інфраструктури в забезпеченні стійкості як підприємств, галузі, так і економіки загалом зумовлено глибокими структурними перетвореннями в економіці, заснованими на експорті ресурсів і імпорті машин і устаткування; високим ступенем зносу основних фондів, найшвидше устаткування; потребою промисловості в нових знаннях і технологіях, що забезпечують випуск конкурентоспроможної на світовому ринку продукції; необхідністю збереження і розвитку науково-технічного потенціалу і інноваційного підприємництва, запобігання витоку інтелектуальної власності і наукових кадрів за кордон, підвищення результативності наукової діяльності; проблема створення нових робочих місць; створенням ринку інновацій [2].

Досвід розвинених країн світу підтверджує, що в умовах глобальної конкуренції на світовому ринку неминуче виграє той, хто має розвинену інфраструктуру створення і реалізації інновацій, хто володіє найбільш ефективним механізмом інноваційної діяльності [3]. В умовах глобальної конкуренції на світовому ринку переважне становище займає той, хто має розвинену інфраструктуру сприяння і забезпечення інноваційної діяльності, представлену рядом суб'єктів, які комплексно та у взаємодії здатні оперативно і гнучко сприяти реалізації та впровадженню необхідних в даний момент інновацій. Наявність розвиненої інноваційної інфраструктури є умовою ефективною інноваційної діяльності підприємств, основним інструментом і механізмом інноваційної економіки та слугує базовою складовою інноваційної економіки, розширення інноваційного потенціалу суспільства.

Література

1. Погрішук Б. В. Інновації як індикатор економічного розвитку промислових підприємств / Б. В. Погрішук, В.І. Мельник, В. М. Пилявець // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – Вип. №5(25). – С. 236-241.
2. Гринько Т.В. формування інноваційної інфраструктури України як основа активізації інноваційної діяльності підприємств – [Електронний ресурс] – режим доступу: http://ndiiv.org.ua/uk/innovatsijna-infrastruktura-problem/http://vlp.com.ua/files/69_1.pdf
3. Нежиборець В. інноваційна інфраструктура: проблеми, перспективи, рішення / В. Нежиборець. – [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://ndiiv.org.ua/uk/innovatsijna-infrastruktura-problem/>

ІННОВАЦІЇ ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАУКИ ТА ТЕХНІКИ В УКРАЇНІ

Павлов С.В. – д.т.н., професор, Ціхановська О.М. – к.е.н., доцент
Вінницький національний технічний університет

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Прагнення університетів до впровадження та комерціалізації науково-технічних розробок, що відповідають світовому рівню, є надійною запорукою економічного розвитку держави.

Символічно, що питання, які обговорюються на цій конференції, перебувають у контексті основних завдань імплементації Закону України від 26.11.2015 року «Про наукову та науково-технічну діяльність» через відновлення економічного зростання й модернізації економіки в контексті організації наукових досліджень у системі вищої освіти через отримання нових можливостей щодо статусу наукових установ і науковців, базового фінансування науки, більш глобальної інтеграції з академічними установами, комерціалізації науки та трансферу технологій.

Україна має достатній потенціал для прискореного розвитку діяльності за пріоритетними науковими напрямками, серед яких фундаментальна наука, енергозбереження, інформаційні технології, раціональне природокористування, профілактика і лікування найпоширеніших захворювань, найсучасніші інформаційні та комунікаційні технології, нові речовини і матеріали.

Сьогодні створюються правові, економічні і організаційні умови для активізації розвитку дослідницької діяльності у вищих навчальних закладах, стимулювання розвитку та підтримки провідних наукових шкіл і закріплення молодих талановитих кадрів у науці.

В новій редакції Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» зазначений механізм стимулювання університетів до пошуку партнерів, що впроваджуватимуть технології та випускатимуть інноваційну продукцію, висунуті вимоги у створенні технологій, що матимуть високий потенціал для їх подальшого впровадження на підприємствах та оптимізації тематики наукових досліджень.

Поруч з прийняттям нової редакції Закону України «Про інноваційну діяльність» це дозволить створити сприятливі умови для активізації інноваційної діяльності в Україні та прискорить процеси, пов'язані з переходом економіки України на інноваційну модель розвитку, призведе до збільшення інноваційної активності промислових підприємств та обсягів

фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності; сприятиме підвищенню компетенції усіх причетних до провадження інноваційної діяльності учасників та формуванню в Україні інноваційно-сприятливого середовища щодо розширеного відтворення інноваційного процесу: «ідея – дослідження – виробництво – реалізація на ринку».

У цьому контексті науково-дослідницька діяльність у Вінницькому національному технічному університеті проводиться відповідно до Законів України, Постанов Кабінету Міністрів України, розпорядчих документів Міністерства освіти і науки України, положень та нормативних документів, що регламентують основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності.

Вінницький національний технічний університет з метою ефективного використання бюджетних коштів у виконання науково-дослідних робіт та отримання вагомих наукових результатів протягом останніх двох років здійснює заходи щодо переорієнтації тематики наукових досліджень і розробок та удосконалення організації їх наукового процесу, зокрема: забезпечення формування тематики наукових досліджень і розробок відповідно до профілю вищого навчального закладу; забезпечення співвідношення фундаментальних досліджень та прикладних досліджень і розробок, а саме 30 на 70, також залучення госпдоговорного фінансування.

Основні наукові напрями досліджень університету відповідають пріоритетним напрямкам розвитку науки і техніки, визначеними в Законі України “Про пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки”.

На основі багаторічних теоретичних і прикладних досліджень та розробок в університеті сформувались визнані в Україні та за її межами наукові школи, які створюють основний науковий потенціал університету:

У ВНТУ інтенсивно проводяться дослідження у напрямку створення оптичних біомедичних технологій для діагностування людини та подальшого фізіотерапевтичного впливу. Проблеми, а саме розвитку діагностичної та фізіотерапевтичної апаратури, впливають із задач у сфері науки та техніки, сформульованих відповідно до Закону України № 2623-III від 11 липня 2001 року „Про пріоритетні напрямки

розвитку науки і техніки”, а також фаховим напрямком Міністерства освіти та науки «Новітні біотехнології: діагностика і методи лікування найпоширеніших захворювань».

Як приклад, за останнє десятиріччя у ВНТУ набули широкого застосування оптичні методи формування пошарових зображень біологічних об'єктів. Оптична медична діагностика використовує різні спектральні і лазерні методи, включаючи спектрофотометрію ближнього інфрачервоного діапазону, флуоресцентну лазерну спектроскопію, оптичну когерентну та дифузійну томографію, фотоплетизмографію, конфокальну спектроскопію, оптоакустичну томографію, фотон-кореляційну спектроскопію, доплерівську візуалізацію та спекл-моніторинг біологічних потоків.

УДК 37.014.54

ВЗАЄМОДІЯ ОСВІТИ ТА БІЗНЕСУ

Романюк О.Н. – д.т.н., професор
Вінницький національний технічний університет

Взаємодія бізнесу, виробництва та освіти – це необхідна умова ефективного розвитку суспільства [1-4].

Питання підготовки потрібних економіці фахівців можливе лише за тісної взаємодії навчальних закладів і бізнесу. Вуз – виробник, а підприємство – споживач фахівців. Саме тому від ефективності зв'язків між ними залежить ступінь відповідності якості з підготовки спеціалістів побажанням роботодавця.

Бізнес є споживачем не тільки випускників освітнього закладу, а й замовником науково-дослідницьких робіт, постачальником аспірантів і здобувачів, слухачів курсів перепідготовки і підвищення кваліфікації, спеціалістів на здобуття другої освіти тощо.

Бізнес зацікавлений у отриманні практично всіх видів освітніх послуг, наданих вищим закладом [2].

Сьогодні підприємству, яке хоче домогтися і втримувати лідируючу позицію на ринку, послуги ВНЗ потрібні постійно, тому необхідні тривалі і стійкі стосунки.

1. Освіта та наука повинні визначати пріоритети технічного прогресу.

Вища школа з боку держави фінансується за залишковим принципом. Недержавні підприємств не квапляться фінансувати розвиток вітчизняних науки й освіти, бо не мотивовані державою внаслідок недосконалості механізму державного регулювання національної економіки.

Разом з тим, попри незаперечні здобутки, залишається одне з основних завдань, яке конче потребує вирішення – це зацікавити бізнес інвестувати в наукові розробки не тільки нашого університету, але всіх інших. На превеликий жаль, університети не мають достатньо коштів для доведення отриманих наукових результатів до продукту, готового до впровадження. А бізнес від нас чекає саме кінцевого, готового продукту.

Сьогодні на базі наявного високого наукового потенціалу необхідно побудувати інноваційно-орієнтовану економіку, яка буде конкурувати з економікою провідних країн світу. Це забезпечить поступальний розвиток України до входження в європейську спільноту.

На жаль, із-за обмеженого державного фінансування технічна оснащеність підприємств є кращою ніж ВНЗ. Навчальні заклади оснащені застарілим обладнанням. Бізнес структури передають ВНЗ те обладнання, яке морально застаріло та ними не використовується. Бракує освіти і ліцензійного програмного забезпечення, яке мають всі ІТ- фірми.

У свою чергу, технічний прогрес вимагає від освіти розробки нових технологій, напрямів, програмного забезпечення, сучасного обладнання з метою впровадження на виробництві. Фахівці, які знають тільки минуле та сьогодення, не є конкуренто спроможними.

Тому, бізнес-структури, якщо вони бажають бути лідерами на ринку та мають перспективні плани свого подальшого розвитку, повинні йти назустріч освітнім установам і допомогти їм в оснащенні новим обладнанням і програмними продуктами, які відповідають сучасним вимогам.

2. Для отримання прибутків бізнес відбирає найкращих випускників ВНЗ. Для цього, як правило, підприємства пропонують претенденту на робоче місце достатньо складну тестову задачу, вирішити яку можуть окремі випускники. Ті, що не пройшли тестування, шукають роботу не за спеціальністю.

Вчорашні студенти часто не готові до норм поведінки у бізнес-середовищі, до роботи, оскільки мало знайомі з практичною стороною своєї спеціальності.

Важливо, щоб підприємства організовували короткострокові програми практичної підготовки для того, щоб випускник ВНЗ став затребуваним на ринку праці.

Якщо велика корпорація може за свій рахунок доводити випускників вузів до власних стандартів, то для середніх і малих підприємств такі витрати часто є невиправданими. В цьому випадку можливо об'єднання зусиль кількох бізнес-структур.

3. Між стандартами вищої школи та вимогами роботодавців досі існує величезний розрив.

Сучасна ситуація в народному господарстві України дотепер відчуває суттєвий розрив між тим, кого та чому вчать вищі заклади освіти, і тим, чого потребує ринок праці. Вище зазначене визиває необхідність вирішення проблеми взаємодії та взаємозв'язку ринку праці й ринку освітніх послуг.

Бізнес-структури, які добре знають ситуацію на ринку праці, разом з ВНЗ повинні визначити політику у ліцензуванні освітніх послуг.

Але ВНЗ при цьому не можна перетворювати в утилітарне кадрове бюро, що обслуговує окремі підприємства. ВНЗ і бізнес-структурам необхідно разом визначити потреби в кадрах для регіону.

4. Сучасний бізнес орієнтований на виробництво виробів, що розроблені на даний момент, реалізація яких на ринку відразу дасть прибуток. Наука є більш консервативною. Вона потребує більш тривалого часу на досягнення результату. Якщо бізнес не буде фінансувати науку, то незабаром буде досягнуто виснаження архіву готових нарбок, що, безумовно, відобразиться, через кілька років, на розвитку бізнесу. Бізнес повинен орієнтуватися на перспективні розробки, без науки яких неможливо отримати.

Для підвищення ефективності проведення наукових робіт і заходів поряд з вузівськими аудиторіями та лабораторіями необхідно використовувати матеріально-технічну базу підприємства.

Доцільно створити кластерні структури, які включають освітянські, наукові та бізнесові структури. Кластери створюються для реалізації конкретної мети, для чого можливості партнерів об'єднуються.

Стійке об'єднання кількох фірм різних розмірів з університетами при спільному фінансуванні та використанні матеріально-технічної бази суттєво підвищить ефективність наукових робіт і дасть можливість розробити конкурентноздатну продукцію. , з розробки й

модернізації продукції (освітньої програми).

5. Для задоволення потреб бізнесу необхідно змінити дещо змінити структуру наданих освітніх послуг, збільшивши акцент на перепідготовку, на підвищення кваліфікації, другу вищу освіту та нові неконтактні форми навчання.

Співробітникам сучасних підприємств необхідно постійно підвищувати кваліфікацію. Це можливо шляхом створення при ВНЗ відповідних центрів, які акумулюють найкращі світові досягнення. Один із можливих шляхів – створення спеціалізованих лабораторій відомих світових лідерів. Так, наприклад, у ВНТУ функціонує лабораторія фірми AUTODECK-світового лідера в галузі автоматизованого проектування. Не всі сьогодні знають, що продукти цієї фірми по зовнішньому вигляді виробу автоматично генерують всю документацію для виготовлення протягом кількох хвилин. В нас є також лабораторії фірм MOTOROLA, SCHNEIDER ELECTRIC. Зрозуміло, що такі лабораторії будуть обслуговувати не окремі підприємства, а їх комплекси.

6. При відповідному фінансуванні бізнес-структури можуть замовляти ексклюзивних фахівців, орієнтованих на конкретне підприємство, а вуз мати полігон, яким у процесі навчання зможе «випробувати» якість і рівень своїх студентів. Така підготовка можлива при комплексному залученні викладачів ВНЗ і фахівців з підприємств. Зрозуміло, що така підготовка найбільш доцільна не для окремих осіб, а для цілої групи.

У ВНТУ є досвід проведення таких занять, наприклад, з фірмою РІА. По закінченню курсів фірма РІА провела тестування і запросила кращих студентів до себе на роботу.

7. ВНЗ України надають своїм студентам універсальні знання, що дає їм можливість легко адаптуватися до потреб виробництва. Головна претензія роботодавців до вузів – відірваність знань, одержуваних молодими фахівцями, від практики. Проявляється це може по-різному – як і невмінні поведінки з сучасним устаткуванням, і у психологічній невідповідності до реалій промислового виробництва, до керівництва робітниками, до норм поведінки у бізнес-середовищі. Виходом із ситуації може бути, по-перше, збільшення термінів і навіть поглиблення змісту виробничої практики, по-друге, поповнення викладацьких кадрів фахівцями з реального бізнесу і виробництва: найчастіше самі викладачі погано обізнані із станом справ у тій галузі, спеціалістів якому вони готують.

8. ВНЗ України готують

висококваліфікованих ІТ-фахівців,, що спроможні перетворити державу в одного з ІТ-лідерів Європи. Станом на минулий рік ІТ-галузь України дала 3% національного доходу.

Згідно з результатами міжнародного дослідження, в Україні працює найбільша кількість ІТ-шників серед країн Європи (за даними на 2015 рік, понад 90 тис. розробників, тобто на 20% більше, ніж у 2014 році). Основними замовниками послуг з розробки ПЗ в Україні виступають компанії з США і Європи. Сьогодні ІТ-фахівці України серйозно піднімають економіку закордонних країн, розробляючи по їх замовленню унікальні продукти, які потім Україна їх купує для своїх потреб. На жаль, Експорт ІТ-продуктів в Україні в 24 рази менший порівняно з США. Ми сьогодні програємо навіть Малайзії та Філіппінам

Сьогодні важливо, щоб ІТ-бізнес переорієнтувався на внутрішній ринок. Сьогодні ВНЗ в стані розробити для своєї та зарубіжних країн конкурентоспроможні програмні продукти.

Планується, що в 2020 році в галузі буде задіяно до 180 000 ІТ-фахівців. Це ставить задвачу суттєвого збільшення ліцензій по підготовці ІТ-фахівців.

Як показує досвід таких країн, як Ірландія, Ізраїль, Індія, Малайзія і Китай, стимулювання розвитку галузі передбачає пріоритетне розвиток напрямів, які мають високий експортний потенціал, а також залучення провідних світових виробників у сфері ІТ для розміщення на території країни своїх науково-дослідних і виробничих центрів.

В Україні діють філії понад 100 R&D

центрів світових компаній з різних галузей. Важливо, щоб вони безкоштовно передали в навчальний процес свої ліцензійні програмні продукти. Зрозуміло, що випускники ВНЗ використовують вивчені сучасні програмні продукти в бізнес структурах.

9. Сьогодні пропонується така форма взаємодії освіти та бізнесу - формування ендаументов (цільових капіталів) університетів. Ця форма набуває форму законопроекту і обговорюється вузівським співтовариством. Перспектива їх використання: бізнес передає вільні кошти університету, який в свою чергу вкладає їх в акції або цінні папери і витрачає отримані відсотки на свої потреби. Таким чином, капітал бізнесменів працює на майбутнє, створюючи постійне підживлення університету.

10. Враховуючи нові умови формування та розвитку державного устрою освітні установи повинні активно вивчати професійні особливості бізнесу, підтримувати прямі контакти з працедавцями, уточнювати їх потреби в кадрах і в навчанні, організовувати виробничу практику, а згодом і працевлаштування випускників з урахуванням інтересів конкретних компаній.

11. Зарубіжний і вітчизняний досвід свідчить, що освіта неспроможна повною мірою розвиватися тільки на державних засадах. Для того, щоб фінансувати не процес, а результат, необхідні також цільові приватні інвестиції в освіту і науку. Істотний тягар витрат на освіту має нести бізнес, оскільки процес виконання вузом своїх статутних функцій орієнтований на досягнення громадського блага, споживання якої є загальним.

Література

1. Толкачов, Е. Енергія знань / Є. Толкачов // Наука та інновації. - 2008. - № 11. 2.
2. Михайлова-Станюта, І.А. Способи виявлення принципово нових шляхів науково - технічного прогресу і зміцнення зв'язку науки з виробництвом / І.А. Михайлова-Станюта // Наука та інновації. - 2004. - № 11. - С. 28-31. 5.
3. Бешкінская, Є. Перехід до інноваційного типу розвитку економіки і неперервна професійна освіта / Є. Бешкінская // Людина і праця. - 2009. - № 6. - С. 42-45. 2.
4. Хмель, О.А. Глобалізація та основні тенденції розвитку вищої освіти / О.А. Хмель // Кіраванне у адукациі - 2007. - № 4. - С. 26-29.

УДК 330:658.5

АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ М'ЯСОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Ціхановська В.М. – д.е.н., професор, Алексеєнко О.А. – аспірант
Вінницький національний аграрний університет

Вінниччина нині залишається одним із найважливіших аграрних регіонів України, де виробляється 8,4% валової продукції сільського господарства держави, у тому числі продукції тваринництва – 9,6 % [6]. За даними Головного

управління статистики у Вінницькій області [7], станом на 1 січня 2017 року в усіх категоріях господарств області нараховувалось великої рогатої худоби майже 301 тис. голів, що дозволило зайняти 1 місце серед регіонів

України, у тому числі корів – майже 158 тис.голів (1 місце), свиней – 370,6 тис.голів (8 місце), птиці – майже 29 млн.голів (1 місце). У порівнянні з попереднім роком зросла чисельність ВРХ на 3%, овець та кіз – на 13%, проте зменшилась чисельність корів на 1%, свиней – на 5%.

У цілому дослідження показують, що поголів'я тварин в усіх категоріях господарств по Україні та по Вінницькій області спостерігається скорочення кількості голів : поголів'я великої рогатої худоби зменшилося у 4 рази порівняно з 2001 р., та у 7 раз порівняно з 1991 р., по досліджуваному регіону – у 2 та у 4 рази відповідно. Поголів'я свиней зменшилося майже у 3 рази порівняно з 1991 р., по досліджуваному регіону – у 3,5 рази. В той час, як поголів'я птиці в цілому по країні зменшилося майже на 4 млн., по Вінницькій області воно зросло майже в 2,8 рази, це пов'язано з розташуванням великих холдингових структур по виробництву курятини в регіоні.

За даними Головного управління статистики у Вінницькій області за січень-вересень 2016 року в сільському господарстві індекс обсягу сільськогосподарського виробництва склав 114,3% до відповідного періоду минулого року, в т.ч. в рослинництві - 121,8 %, в тваринництві - 102,5 %.

В сільськогосподарських підприємствах забезпечено приріст виробництва в порівнянні з відповідним періодом минулого року на 21,8 %, в господарствах населення на 4,6%.

Однією з проблем розвитку галузі тваринництва є недостатній обсяг власного капіталу та відсутність зовнішніх джерел фінансування для розвитку додаткових потужностей виробництва. Тому, одним із напрямів залучення додаткових фінансових ресурсів є інвестиції.

У 2016 р. надходження прямих інвестицій здійснили інвестори 17 країн світу. Найбільші вкладення спостерігаються у промисловість 15,4 млн.дол.

У рамках державної підтримки підприємств АПК у Вінницькій області діють дві Постанови Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2017 р. № 83 (Про затвердження Порядку розподілу бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 році) та від 1 березня 2017 р. № 130 (Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва).

Першим документом визначено, що розподіл бюджетної дотації здійснюється за такими напрямками:

бюджетна дотація товаровиробникам, які займаються розведенням свійської птиці та/або виробництвом м'яса свійської птиці та/або виробництвом яєчних продуктів, яєчного альбуміну, яєчного порошку;

бюджетна дотація іншим товаровиробникам, які провадять види діяльності, визначені в пункті 161.3 статті 161 Закону України “Про державну підтримку сільського господарства України” (крім КВЕД 01.47, 10.12 та 10.80).

Серед негативних аспектів розвитку тваринництва є щорічне зменшення поголів'я худоби як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні (за винятком поголів'я птиці). Скорочення кількості поголів'я худоби відбулось за рахунок зниження чисельності худоби як в сільськогосподарських підприємствах, так і в господарствах населення.

Важливе значення для розвитку галузі тваринництва має цінова політика держави.

Дослідження показують, що на кінець року, сільськогосподарські підприємства не залишають у себе продукцію тваринництва, вони або переробляють її на своїх потужностях та передають для перероблення на давальницьких засадах. Як бачимо, ціна на виготовлену продукцію залишається низькою.

Виробництво продукції тваринництва, зокрема, молока в Україні може стати прибутковим, конкурентоспроможним видом агробізнесу, проте цей процес є тривалим та потребує значних інвестицій у обладнання для оптимізованої годівлі тварин, модернізацію і оновлення доїльних систем, реконструкцію приміщень ферм, закупівлю породного складу молочного стада [5].

Також сьогодні є проблеми в секторі приватних господарств населення, пов'язані із низькою якістю молочної сировини, що суттєво знижує її закупівельну ціну. Для вирішення цього питання необхідно спрямувати зусилля на закупівлю і використання сучасного доїльного та холодильного обладнання, яке поліпшило б якість молока.

Проблеми створення та функціонування м'ясопродуктового підкомплексу зумовлюються недосконаліми трансформаційними перетвореннями виробничих зв'язків в агропромисловому виробництві. М'ясопродуктовий підкомплекс відіграє важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки та формуванні експортного потенціалу. Одним із

важливих завдань розвитку країни є вирішення проблем галузі тваринництва, пов'язаних з забезпеченням населення якісними продуктами. Сутність полягає в взаємопов'язаному та збалансованому функціонуванні сукупності різних галузей складної інтеграційної системи “виробництво м'яса – переробка – реалізація м'ясної продукції”.

Висновки. Наші дослідження показали, що у Вінницькій області є всі умови для успішного функціонування підприємств м'ясопродуктового підкомплексу. Аналіз статистичних даних показує, що у регіоні наявне необхідне сировинне забезпечення, інвестиційні ресурси та сприятлива кон'юнктура ринку тваринницької галузі, діють державні програми підтримки розвитку сільськогосподарських товаровиробників. Проте, існує ряд негативних чинників, що впливають на функціонування м'ясопродуктового підкомплексу регіону, серед яких:

- нестабільність світового ринку м'яса, що змусило переглянути номенклатуру виробництва та скоротити її;

- падіння купівельної спроможності населення та відповідно попиту на національному ринку;

- відсутність внутрішніх інвестицій для зростання потужностей переробних підприємств;

- подорожчання продукції та зменшення доходів населення;

- відсутність підтримки сільськогосподарських товаровиробників державою на належному рівні, що зунеможливує впровадження нових технологій виробництва;

- застаріла система сертифікації та стандартизації та її невідповідність європейським вимогам.

На нашу думку, саме формування ефективного організаційно-економічного механізму розвитку м'ясопродуктового підкомплексу сприятиме вирішенню вищезазначених проблем та введе агропромислове виробництво області на новий рівень. На це і будуть спрямовані наші подальші розвідки.

Література

1. Мазур А.Г. Стратегічні напрями розвитку переробних підприємств АПК Вінницької області в умовах глобалізації / А. Г. Мазур, Я. В. Гонтарук // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2015. - Т. 20, Вип. 3. - С. 71-74.
2. Бондаренко В. М. Розвиток ефективного виробництва молока та його промислової переробки в Україні / В. М. Бондаренко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 61-64.
3. Гнилянська О. В. Фінансово-економічне забезпечення виробничо-господарського процесу у м'ясопродуктовому підкомплексі АПК : дис. ... к-та екон. наук : 08.00.03 / Гнилянська Ольга Василівна . – Львівськ. держ. фін. академія. – Львів, 2015. – 214 с.
4. Логоша Р. В. Аналіз сучасного стану експорту м'ясної продукції /
5. Р. В. Логоша // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 120-124.
6. Ціхановська В. М. Стан та перспективи розвитку ринку молока та молочних продуктів України / В. М. Ціхановська. // Економіка. Управління. Інновації. Серія : Економічні науки. - 2016. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_1_24
7. Валова продукція сільського господарства України [Електронний ресурс]: Статистичний бюлетень за 2015 р. - Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
8. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс].- Режим доступу : <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/>
9. Статистичний збірник “Тваринництво України” за 2016 р. [Електронний ресурс] . - Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

УДК 338

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Ціхановська В.М. – д.е.н., професор, Попова О.О. – аспірант

Вінницький національний аграрний університет

Ефективність виробництва як економічна категорія відображує дію об'єктивних економічних законів і проявляється в результативності виробництва. Вона є тією формою, в якій реалізується мета суспільного

виробництва. Економічна ефективність показує кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва і живої праці, а також сукупних їх вкладень.

В ефективності виробництва

відображується вплив комплексу взаємопов'язаних факторів, які формують її рівень і визначають тенденції розвитку. У зв'язку з цим, для оцінки економічної ефективності виробництва молока використовують відповідний критерій і систему взаємопов'язаних показників, які відбивають вимоги економічних законів і характеризують вплив різних факторів. Для ефективного виробництва молока одним з головних чинників є формування високопродуктивного стада, оскільки молочне стадо є головним засобом у виробництві молочної сировини й від його продуктивності залежать результати виробництва господарюючих суб'єктів. Найкращий прояв генетичного потенціалу молочних корів відбувається у процесі повноцінної годівлі й належних умов утримання, більш того, поєднання цих процесів є обов'язковою умовою для підвищення продуктивності молочного стада й, відповідно, збільшення валових надойв молока [1].

Визначення економічної ефективності виробництва молока здійснюється на основі

системи показників, за допомогою яких можна визначити поточний стан, динаміку економічних процесів та виявити резерви її підвищення. В свою чергу вони повинні враховувати відповідні властивості молочної галузі.

Розглянемо ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах України за допомогою показників, що найчастіше використовуються в аналізі ефективності виробництва (табл.1).

Отже, у молочному бізнесі основними факторами прибуткового виробництва є висока ціна і низька собівартість продукції.

Середні ціни реалізації 1 т молока, які склалися в сільськогосподарських підприємствах у 2015-му, були більше майже на 59,7 % проти рівня 2013 року, собівартість 1 тони молока у 2015 році порівняно з 2013 роком зросла на 62,4% що перевищує зростання ціни в 1,04 рази. Внаслідок цього рентабельність виробництва молока знизилася у 2015 році до 8,5 % проти 14,1 % в 2013 році.

Таблиця 1

Оцінка ефективності виробництва молока 2013-2015 роки

Показники	Рік		Відносне відхилення 2015 порівняно з 2013 рр. %
	2013	2105	
Виробництво молока для всіх категорій господарства в Україні, тис.т.	11191	10682	-4,5
Собівартість виробництва 1 кг. молока на сільськогосподарських підприємствах. грн.	2,85	4,85	-70,2
Середні ціна реалізації молока за 1 кг молока на сільськогосподарських підприємствах. грн.	3,32	5,3	59,64
Виручка від реалізації, тис. грн.	37154,12	56614,60	52,38
Середня собівартість реалізованого молока, тис. грн.	31894,35	51807,70	62,44
Прибуток (+), збиток (-) від реалізації, тис. грн.	5259,77	4806,9	-8,6
Рівень рентабельності, %	14,1	8,5	-39,7

Джерело: складена автором самостійно [2]

Тенденції останніх років безпосередньо пов'язані з тим фактом, що сьогодні лише за рахунок високих реалізаційних цін неможливо забезпечити конкурентні переваги виробництва молока, оскільки прибутковість також залежить від рівня собівартості продукції. [3].

Простежується також інший важливий тренд - за останні роки динаміка зміни чисельності поголів'я корів виявилася менш залежною від коливання рівня рентабельності виробництва молока, а отже, є більш стійкою до впливу ринкової кон'юнктури.

Література

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: Підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. <http://ait-magazine.com.ua/news/oglyad-rinku-moloka>.

Ціхановська О.М. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Нині для України проблема розвитку регіонів на основі кластеризації є досить актуальною. Концепцію економічної кластеризації досліджували у своїх роботах ряд закордонних та вітчизняних вчених: М. Войнаренко, П. Гайдуцький, А. Маршал, А. Мигранян, М. Портер, С. Соколенко, В. Трет'як [1-6] А. Череп, Н. Коваленко, Р. Сорока, В. Дубницький, С. Марковецький [1-4] та багато інших.

Слід зазначити, що проблеми створення та функціонування кластерів у вітчизняній економіці є новим і недостатньо вивченим.

Досвід країн Європи, де кластерний підхід набув широкого розповсюдження, показав, що функціонування кластерів є ефективним засобом підвищення конкурентоздатності регіонів, виведення економіки на новий рівень. Оскільки Україна прагне інтегруватися в європейській економічний простір, то використання кластерів повинно розглядається сьогодні на державному рівні і бути одним із пріоритетних напрямів розвитку господарського комплексу. Тому сьогодні так важливо визначити проблеми та окреслити перспективи розвитку кластерів в Україні.

Кластер (від англ. cluster – скупчення, зосередження) – це об'єкт економічної агломерації фірм, тісно пов'язаних галузей, які взаємно сприяють зростанню конкурентоспроможності одна одної [5, с. 53].

Основною метою кластеру є підвищення конкурентоспроможності його членів за рахунок комерційного й некомерційного співробітництва, наукових досліджень та інновацій, освіти, навчання і заходів політики підтримки [6, с. 3-4].

Зазвичай об'єднання підприємств у кластер здійснюється на основі симбіозної взаємозалежності між різними бізнес-суб'єктами за принципом синергізму [8, с. 36].

На сучасному етапі розвитку економіки України кластери можуть бути ефективним інструментом інтенсивного розвитку малих та середніх підприємств, що сприятиме посиленню ринкових позицій суб'єктів економічної діяльності.

Але нажалі створення та функціонування кластерів в Україні гальмується низьким рівнем кваліфікації робочої сили, нестачею доступного капіталу, низьким рівнем технологій, недостатньо розвинутою системою освіти і

науки, недосконаліми громадськими інститутами, відсутністю державної підтримки.

Не дивлячись на всі перешкоди в Україні функціонують десятки кластерів. Практика діяльності існуючих кластерів показала, що концепція кластера для інноваційного розвитку підприємств, у сучасних умовах є найефективнішою формою ведення бізнесу. Тому така форма організації діяльності підприємств певних галузей економіки, що мають тісні технологічні зв'язки виробничих процесів із багатьма підприємствами суміжних галузей, є найефективнішою. Практичне значення має впровадження ідеї створення кластерів на підприємствах по виробництву нових видів продукції, організації завершеного циклу видобутку та переробки корисних копалин, що дасть змогу Україні відмовитись від імпорту багатьох товарів для потреб вітчизняної промисловості.

Дослідження показують, що нині перспективними напрямками розвитку кластерів є транспортно-логістичний комплекс, рекреаційна сфера, агропромисловий комплекс, зокрема кластер підприємств виноробства, машинобудування, промисловість будівельних матеріалів, сфера високих технологій, швейна промисловість, туризм (зокрема продовольчий та сільський), декоративний текстиль, виробництво екологічно чистої продукції, винний кластер, кластер з деревообробки тощо [7, с. 116].

Результати аналізу діяльності кластерів показали, що для їх ефективного функціонування необхідно подолати основні бар'єри, такі як відсутність взаємної довіри між партнерами; конфлікт інтересів з партнерами по кластеру; відсутність фінансування та фінансових мотивацій; повільне реформування фінансового сектору; географічна віддаленість; відсутність спільних ідей, можливостей, технологічної бази, а також, при формуванні промислових кластерів необхідно враховувати вертикальні, горизонтальні коопераційні та інші господарські зв'язки (загальна база споживання ресурсів, повністю сумісні технології) на регіональному рівні.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, можна стверджувати, що впровадження кластерної моделі розвитку регіону та всієї країни, сприятиме підвищенню рівня та якості життя населення, подоланню

бідності та безробіття, зростанню зайнятості, стабільному економічному зростанню галузей економіки, прискоренню і проведенню системних реформ у регіонах, збільшенню бюджетних доходів.

Основними наслідками створення кластерів стають вдосконалення і розвиток

виробництва, збільшення кількості малих та середніх підприємств, зростання конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках, розвиток і розповсюдження інноваційної активності та інші.

Література

1. Роль державних органів у формуванні кластерів та їх вплив на розвиток регіонів /
2. А.В. Череп, Н.М. Коваленко // Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сборник. – 2010. – № 94. – С. 146-153.
3. Кластеризация промышленности та регіональний розвиток / Роман Сорока // Инновационные инструменты и кластерный подход в реализации государственной региональной политики: опыт Украины и других европейских стран: материалы V международной научно-практической конференции (Севастополь, 02-03 июня 2010 г.). – С. 49-58.
4. Вітчизняний довід трансформації паливно-енергетичного комплексу регіону на основі виробничих мережевих структур – кластерів / В.І. Дубницький, С.О. Марковецький // Инновационные инструменты и кластерный подход в реализации государственной региональной политики: опыт Украины и других европейских стран: материалы V международной научно-практической конференции (Севастополь, 02-03 июня 2010 г.). – С. 33-44.
5. Раевский С.В. Кластерная концепция организации структуры экономических регионов / С.В. Раевский, Ю.В. Винокурова // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 5 (44). – С. 15-20.
6. Кластер як засіб підвищення конкурентоспроможності національної економіки /
7. Т.В. Дзядук // Економічний простір. – 2008. – № 20/2. – С. 51-58
8. Кластери та інноваційний розвиток України / Український фонд підтримки підприємництва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ufpp.gov.ua/ckfinder/userfiles/files/lib_bisnes/klasterS.pdf
9. Кластер як перспективна форма реструктуризації підприємств виноробства /
10. С.В. Лазарева, Г.В. Карпінська // Стратегії розвитку підприємства в умовах ринкової економіки: Прометей. – 2008. – № 2(26). – С. 114-119.
11. Clusters and the New Economic of Competition / M. Porter // World Economy. – Volum 76. – P.36.

УДК 332.1

МІЖНАРОДНА СПІВПРАЦЯ РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ ЗБЛИЖЕННЯ УКРАЇНИ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Мартусенко І.В. – к.г.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Одним із найдієвіших інструментів на шляху співробітництва та інтеграції з Європейськими країнами на регіональному рівні є активна участь територіальних громад України у євро регіонах, де співпраця адміністративно-територіальних одиниць європейських держав здійснюється відповідно до дво- або багатосторонніх угод про транскордонне співробітництво з метою об'єднання зусиль в економічній сфері, розбудови соціальної, інформаційної та виробничої інфраструктури, будівництва та модернізації інфраструктури кордону, розвитку транспортної мережі, наукової та культурної співпраці, охорони навколишнього середовища тощо.

Поряд з євро регіонами важливим механізмом становлення зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах в умовах європейської інтеграції України слід визнати створення різного роду преференційних

економічних режимів. Такі режими покликані сприяти активізації регіонального розвитку прикордонних територій нашої держави, у тому числі за рахунок поглиблення і диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків із прикордонними регіонами сусідніх держав Європи.

Основними преференційними економічними режимами, які використовувалися в Україні з метою сприяння господарського розвитку прикордонних регіонів та активізації їх зовнішньоекономічної діяльності, можна вважати створення спеціальних економічних зон (СЕЗ) і територій пріоритетного розвитку (на жаль практика розвитку ВЕЗ в Україні призупинена). Саме на територіях СЕЗ та ТПР, створених в українсько-угорсько-словацькому та українсько-польському транскордонних регіонах (СЕЗ «Закарпаття», СЕЗ «Яворів», СЕЗ «Курорт-поліс Трускавець», ТПР Волинської області) було

реалізовано низку інвестиційних проектів із залученням потужних іноземних інвесторів: «Ядзакі» (Японія), «Джебіл» (США), «Фольксваген-Єврокар» (Німеччина), «Кронспан» (Австрія), «Йоха» (Данія), «Дельфін» (Франція), «Ріксос» (Туреччина), «Церсаніт» і «Снежка» (Польща) тощо, кожний з яких зробив суттєвий внесок у розвиток зовнішньоекономічних зв'язків у межах відповідних транскордонних регіонів [2, с. 138-139].

В свою чергу, в прикордонні України з Польщею, Словаччиною, Угорщиною (Євро регіони «Карпатський» та «Буг») сформувалися точки високої інвестиційної активності, які потребують лояльного ставлення урядів та органів місцевого самоврядування цих країн й транснаціональних корпорацій. Це наступні території, по-перше: Чієрнанад-Тісов (Словаччина), Загонь (Угорщина) та Соломоново (Україна), де виникли реальні передумови утворення масштабного міжнародного транспортно-логістичного комплексу з розбудовою системи логістичних складів на словацькій та угорській територіях, «дзеркального» індустріального парку на українській і угорській територіях, а також нового мостового українсько-угорського переходу через річку Тиса. По друге, суміжні території та автокластери Угорщини, Словаччини, Чехії, Польщі та України, де визріли об'єктивні передумови створення міжнародного Карпатського (Західноукраїнського) кластеру автомобільної та автоагрегатної промисловості за участю 14 українських підприємств Рівненської, Волинської, Львівської, Закарпатської, Івано-Франківської Тернопільської областей, Словаччини та Угорщини. По, третє, вищі навчальні заклади Люблінського та підкарпатського воєводства Польщі та Львівської області України, які утворили українсько-польський науково-інформаційний кластер. І, по четверте, туристично-рекреаційні, готельні, спортивно-розважальні заклади прикордонних регіонів Польщі, Словаччини та України, які претендували на проведення Зимових Олімпійських ігор 2022 в регіоні Татри-Карпати і являють собою потенційне підґрунтя міжнародного еко-туристичного кластеру.

Доповненням до економічного впливу преференційних режимів на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах є механізм, сформований на базі розвитку прикордонної торгівлі. Ключовими ланками прикордонно-торгівельного механізму становлення та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків

транскордонного регіону є: формування торговельно-посередницьких мереж у межах транскордонного регіону, розвиток логістичних систем, орієнтованих на обслуговування прикордонної торговельної діяльності, а також спонтанний вплив на розвиток неформальних інститутів розвитку транскордонного підприємництва та еволюції транскордонних ринків [4].

Обсяги прикордонної торгівлі мають значний вплив на торговельний баланс держав і відзначаються значною асиметрією. Зокрема, витрати українців у прикордонній торгівлі з Польщею становили 2,9 млрд. злотих, поляків – 315 млн. злотих. В той же час в експорт товарів з Польщі в Україну складає 13,9 млрд. злотих, імпорт України до Польщі – 8,3 млрд. злотих. Витрати на придбання товарів у Польщі українцями зросли і досягли близько 20 % польського експорту до України [1].

Незважаючи на певні реальні кроки, здійснені у напрямку розвитку транскордонного співробітництва, у тому числі євро регіонів, існує низка проблемних питань. Законодавство України щодо транскордонного співробітництва характеризується наявністю прорахунків та певних неузгодженостей з ратифікованими міжнародними нормативними актами та стандартами Європейського Союзу, а відповідно потребує вдосконалення та внесення змін [3]. Як негативний чинник, що дискредитує участь української сторони, слід розглядати відсутність можливості передбачити у видаткових частинах бюджетів різних рівнів коштів, гарантованих українськими бенефіціарами (як правило, обласними радами та обласними державними адміністраціями, іншими держінституціями) для дофінансування з українського боку обов'язкових часток за спільними проектами з ЄС.

Нагальною необхідністю для розвитку транскордонного співробітництва є розроблення належної законодавчої бази щодо регламентації механізму фінансування проектів транскордонного співробітництва, що є невід'ємною складовою процесів їх упровадження та реалізації. Має місце складна і негнучка система національного відбору проектів євро регіональної співпраці для надання державної фінансової підтримки. Відповідні процедури призводять до розтягування розгляду проектів і програм на термін не менше двох років, містять суперечності в критеріях відбору та аргументації прийняття чи відхилення проектів (програм). Поточний дефіцит вірно оформлених проектних пропозицій, на думку іноземних експертів, заважає ефективному залученню коштів на фінансування водного

забезпечення міст, переробки сміття, вдосконалення інфраструктури і таким чином обмежує доступ територіальних громад і регіонів України до іноземних інвестицій, зокрема з ЄС.

Тож зазначимо, що, по-перше існує нагальна необхідність впровадження економічно орієнтованої моделі функціонування євро регіонів України. По-друге, перехід на новий рівень управління транскордонними процесами, адаптація його до стандартів Євросоюзу вимагає переглянути та внести відповідні зміни до чинних нормативних актів України; вдосконалити інституційне забезпечення транскордонного співробітництва; забезпечити дієву інформаційно-комунікаційну підтримку

процесів міжрегіонального співробітництва на рівні регіонів України та ЄС. По-третє, формування нової політики транскордонного та євро регіонального співробітництва передбачає реалізацію низки заходів щодо використання земельних ділянок державної власності для реалізації інвестиційних проектів промислового виробництва (Greenfield), розміщення індустріальних парків, логістичних центрів в умовах створення ринку землі та цілеспрямована передача застарілих підприємств державної та комунальної власності для здійснення проектів реконструкції (Brownfield) з відповідним внесенням змін до законодавчих актів.

Література

1. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління. – К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2013. – 127 с.
2. Мартусенко І.В., Погрішук Б.В. Регіональна економіка: Підручник / І.В. Мартусенко, Б.В. Погрішук. – Тернопіль: Крок, 2015. – 626 с.
3. Мартусенко І.В. Збереження суверенного статусу України в умовах сучасних глобалізаційних процесів / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 210-214. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-8-2015.pdf>.
4. Сібекина А. Ю. Результати одностороннього відкриття європейського ринку для України та перспективи повноцінного функціонування поглибленої ЗВТ з ЄС / А.Ю. Сібекина // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Випуск 122. – Ч. II. – 2014. – С. 156-163.

УДК 339.137.2:658

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ОЦІНКА РІВНЯ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ

Харчук С.А. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

В умовах активізації глобалізаційних та інтеграційних процесів конкуренція підприємства супроводжується сучасними трансформаційними перетвореннями на всіх ієрархічних ланках ринкового простору як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі. Конкурентоспроможність підприємства відповідає вимогам оточуючого середовища, що проявляється у показнику конкурентоспроможності та є запорукою отримання максимального прибутку і збільшення обсягів збуту, розширення частки внутрішнього і зовнішнього ринку, забезпечення необхідного рівня якості та ціни продукції, що виробляється, впровадження нових технологічних процесів і модернізація обладнання.

Поняття "конкурентоспроможність підприємства" введене в науковий обіг М. Портером, є базовим в управлінні, й існуватиме по відношенню до підприємства до того часу, поки воно утримує конкурентну перевагу над конкурентами на ринку. Конкурентна перевага характеризується ним як "продуктивність

використання ресурсів", де критерієм виступає рентабельність виробництва. Конкурентні переваги існують тоді, коли підприємство може отримати рентабельність вище середньої для даної галузі або сегмента ринку [1].

Сьогодні для успішного функціонування підприємства на ринку оцінка його конкурентоспроможності є об'єктивною необхідністю. Для процесу виявлення сильних і слабких місць підприємства існує велика кількість методів аналізу конкурентних переваг, заснованих частіше всього на застосуванні матричних методів та експертного опитування фахівців відповідної галузі промисловості – а саме: модель Бостонської консультативної групи (БКГ); модель М. Портера; метод "Мак-Кінзі"; модель Shell/DPM; метод LOTS; метод PIMS; ситуаційний аналіз (SWOT-аналіз); метод експертного оцінювання; модель Хофера/Шенделя; фінансово-економічний метод; метод картування стратегічних груп. Отже підприємство прагне до визнання на міжнародному рівні і застосовує всі можливі

маркетингові засоби для отримання сталого іміджу, що, в свою чергу, забезпечить його гарантованим прибутком. Конкурентоспроможність підприємства не може бути виміряна єдиним показником. Це підтверджується тим, що це поняття носить ознаки прихованої властивості виробничої системи, якою є суб'єкт господарювання, та проявляється на поверхні у вигляді різних факторів-симптомів. Тому, конкурентоспроможність підприємства є латентним показником.

На даному етапі розвитку економіки актуальним є завоювання й утримання конкурентних переваг. Саме це є ключовим фактором успіху підприємства в конкурентній боротьбі. Виробники постійно повинні відслідковувати зміну попиту, вартості сировинних ресурсів, вони повинні використовувати новітні підходи у сфері стратегічного маркетингу для підвищення рентабельності активів.

На сьогодні Україна має значний природний, промисловий, технологічний, науково-освітній, культурний потенціал. Проте, вона досі не входить до числа розвинених країн світу. Проблема полягає у знаходженні засобів реалізації наявного потенціалу. Вчені вважають, і ми з ними погоджуємося, що детермінанти конкурентних переваг України поки недостатньо розвинені. Наслідком цього є низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів, особливо наукомістких виробів із високою доданою вартістю.

Реалії сьогодення свідчать про те, що існує проблема щодо створення та забезпечення подальшого зростання рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства при виході на зарубіжні ринки. Так Україна продовжує втрачати позиції у глобальному рейтингу країн світу за показником економічної конкурентоспроможності.

Так, за опублікованим Всесвітнім економічним форумом Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 (The Global Competitiveness Index), Україна посіла 85-е місце серед 138 країн світу, втративши за рік шість позицій (у попередньому рейтингу займала 79-у позицію).

Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) – це глобальне дослідження, яке проводиться Всесвітнім економічним форумом, і супроводжує його рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності та складається з більш ніж 100 змінних, що згруповані у 12 контрольних

показників ("Інституції", "Інфраструктура", "Макроекономічне середовище", "Охорона здоров'я та початкова освіта", "Вища освіта і професійна підготовка", "Ефективність ринку товарів", "Ефективність ринку праці", "Розвиток фінансового ринку", "Технологічна готовність", "Розмір ринку", "Відповідність бізнесу сучасним вимогам" та "Інноваційний потенціал") за 3 основними групами субіндексів: "Основні вимоги", "Підсилювачі продуктивності" та "Інновації та фактори вдосконалення".

Згідно з даними дослідження, Україна погіршила свої позиції у 7 з 12 основних показників. Найбільше нами втрачено (мінус 17 пунктів) за складовою "Ефективність ринку праці", по 9 пунктів втрачено за показниками, що характеризують розвиток фінансового ринку країни та охорону здоров'я і початкову освіту. Пасемо задніх ми із розвитком інфраструктури та іншими складовими Індексу глобальної конкурентоспроможності.

За деякими позиціями країна "очолює" списки з кінця, зокрема, за міцністю банків нам другий рік поспіль присвоєно останнє місце серед оцінюваних країн світу, з поміж 138 країн за регулюванням фондових бірж ми отримали передостаннє місце; за інфляційними змінами - 136, за якістю доріг - 134.

Негативними факторами для ведення бізнесу в Україні визначено (в порядку зменшення): корупцію, політичну нестабільність, інфляцію, неефективну державну бюрократію, ускладнений доступ до фінансів, часту зміну урядів, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, невідповідну якість інфраструктури, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатню здатність до інновацій, злочинність та крадіжки, погану етику робочої сили, низьку якість охорони здоров'я та недостатню освіченість працівників [2].

Слід зазначити, що для забезпечення стійких конкурентних позицій на світовому ринку, підприємству, перш за все, необхідно володіти конкурентними перевагами на національному ринку, вправно використовувати всі свої ресурси і можливості та у рамках загально – національної програми сформувати відповідний пакет заходів, який буде спрямований на фінансове, інвестиційно-інноваційне та інтелектуальне забезпечення необхідних змін в економіці.

Таким чином, на сучасному етапі світового економічного розвитку головною ознакою конкурентоспроможності підприємства повинна стати його інноваційність, тобто здатність системи до безперервного розвитку, оновлення та змін діяльності на основі засвоєння

нововведень. Інноваційність також означає використання наявного науково-технічного, інформаційного та інтелектуального потенціалу з метою подальшого розвитку, підвищення результатів діяльності та якості життя шляхом реалізації регіональних програм та адресної допомоги підприємствам у пошуках шляхів більш ефективного використання власного капіталу з подальшим його вивільненням для інноваційних цілей, забезпечення підвищення

інвестиційної привабливості, та сприяння спрощення доступу до кредитних ресурсів. Це в подальшому сприятиме успішному досягненню високого рівня міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, що дасть змогу досягнути стійкої конкурентної позиції підприємства на ринку та формувати конкурентоспроможну робочу силу і ефективні соціально-трудова відносини.

Література

1. Портер М. Э. Конкуренция: учеб. пособ. / Портер М. Э.; пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2001. – 495 с.
2. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua>.
3. Журба І.О. Сутність і значення конкурентоспроможності підприємства / І.О. Журба, Ю.М. Коляденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
4. Макаренко М.В. Технологія управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства // Актуальні проблеми економіки.– 2010.– № 4. – С. 114–119.
5. Чумак Л.Ф. Фактори впливу а формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств / Л.Ф. Чумак // Экономика и управление. – № 1. – 2013. – с. 62-69.

УДК 378.124

ОСОБЛИВОСТІ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

Семчук І.В. – к.е.н., доцент кафедри ЕПіК

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Процеси інтеграції світової спільноти, зокрема в галузі економіки, призводять до змін у вимогах, що висуваються до кваліфікаційної характеристики сучасного економіста. За цих умов особливого значення набувають такі якості випускника вищого навчального закладу, як високий професіоналізм, ініціативність у вирішенні нетрадиційних задач, креативність, здатність до самоосвіти, до налагодження ділових контактів з іноземними партнерами та кваліфікованої професійної діяльності в іншомовному середовищі.

Зазначені потреби передбачають, в першу чергу, якість освіти, як в теоретичному так і в практичному аспектах молодого спеціаліста. Вони визначають головні напрями освітньої організації. І, в той же час, вони безпосередньо залежать від рівня методичної майстерності кожного викладача. Тому знання методики, технології управління та організації навчальним процесом у вузі є невід'ємною частиною цілісного педагогічного процесу підготовки сучасного економіста, фінансиста.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних основ професійної підготовки кваліфікованого, конкурентоспроможного на ринку праці

спеціаліста в галузі економіки.

Підготовка конкурентоспроможних фахівців передбачає відповідні методологічні підходи до змісту та характеру викладання фінансово-економічних дисциплін. Серед них важливими є [2]:

- перегляд форм та змісту навчального процесу;
- перехід від нагромадження знань (предметного навчання) до підвищення рівня компетенції як основи розвитку здібностей;
- застосування ефективних дій у конкретних ситуаціях (проблемне навчання);
- наближення практичної роботи студентів до реалій виробничих відносин;
- постійна підтримка бази знань студентів щодо сучасних правових та нормативних актів;
- впровадження нових методів та технологій навчання;
- відпрацювання більшості теоретичних викладок за допомогою комп'ютерних моделей тощо.

Технологія доведення змісту фінансово-економічних дисциплін до кожного студента вимагає інноваційних форм викладання, впровадження у повному обсязі проблемного

навчання. Нині сучасний студент повинен бути не пасивним споживачем знань, а їх активним творцем, здатним визначити проблему та знайти оптимальні шляхи її розв'язання. Викладач має вказати шлях, а студент повинен сам формувати свої знання, робити висновки.

Важливим шляхом інтенсифікації навчального процесу є застосування інформаційних технологій, які передбачають збирання, обробку, опанування та передачу інформації за допомогою комп'ютера та комп'ютерних мереж.

Для формування практичних навичок та умінь, доцільно, щоб студенти працювали із кошторисами, первинними документами та звітністю реальних підприємств таким чином, як того вимагає реальна робота економіста, бухгалтера на підприємстві.

Розглядаючи проблеми викладацької діяльності, необхідно підкреслити її залежність від умінь викладача у повній мірі використовувати принципи навчання.

Принцип науковості вимагає, щоб зміст навчальних лекцій, практичних занять відповідав об'єктивним науковим фактам, поняттям, теоріям певної фінансово-економічної дисципліни. Викладач повинен розкрити об'єктивні економічні відносини, що складаються у межах світу, країни, регіону, галузі, підприємства.

Принцип зв'язку теорії з практикою, з вимагає, щоб кожний студент розумів значення викладених теоретичних положень, значення економіко-фінансових знань у житті, мав можливість застосовувати набуті знання на практиці, у відповідності зі своїм фахом. Кожне заняття передбачає, за даним принципом, постійне звернення викладача до найсучасніших досягнень світової економічної науки та практики.

Принцип систематичності і послідовності у навчанні вимагає, щоб знання, умінь та навички студентів формувалися систематично, у певному логічному порядку, щоб кожний елемент навчального матеріалу був пов'язаний з іншим, нові знання спиралися на ті, що отримані раніше і створювати фундамент для нових знань з фінансово-економічних дисциплін.

Принцип доступності передбачає відповідність змісту, характеру й обсягу навчального матеріалу даної теми заняття, дисципліни у цілому особливостям та рівню підготовки групи, курсу. Навчання потрібно здійснювати від легкого до важкого, від відомого до невідомого, від простого до складного.

Принцип наочності за своєю сутністю та змістом характеризує залежність ефективності викладання від сприймання всіх органів відчуття студента. Викладач повинен стимулювати розвиток абстрактного мислення майбутнього фахівця.

Таким чином, знання та застосування вказаних принципів сприятиме належній організації навчально-пізнавальної діяльності студентів.

Зазначимо, що значну роль у підготовці майбутніх фахівців відіграє викладач. Викладач фінансово-економічних дисциплін відповідальний за все, що знає і уміє. Він відповідальний за долю кожного студента – майбутнього фахівця у галузі економіки та фінансів. Яким буде результат його праці сьогодні – таким буде фінансово-економічна діяльність держави завтра. Складно визначити іншу діяльність, яка б так впливала на розвиток суспільства і держави, на всі галузі людської діяльності [2].

Максимчук Л.В. зазначає, що ціннісними орієнтирами сучасної економічної освіти повинен бути розвиток творчого потенціалу особистості, виховання самостійності наукового економічного мислення, формування економічного світогляду, впевненості у власних силах, розвиток здібностей до самореалізації, самоосвіти, саморозвитку [1].

Отже, нині здобуття вищої економічної освіти в Україні повинно передбачати підготовку висококваліфікованих фахівців із сучасним світоглядом, професійними знаннями інноваційного характеру, вміннями їх використовувати на практиці при розв'язанні соціально-економічних проблем, а головне фахівців, які здатні знайти своє місце на ринку праці.

Література

1. Максимчук Л.В. Підготовка майбутніх економістів-міжнародників у форматі теоретичного аналізу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://elar.khnu.km.ua>
2. Найдюнов І.М. Викладання фінансово-економічних дисциплін: методика, технологія, управління [текст]: навч. посіб. / І.М. Найдюнов – К.: “Центр учбової літератури”, 2014. – 432.

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Мазур В.Г. – викладач

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Нині кластери відіграють основну роль у формуванні інноваційних стратегій регіонального розвитку, пов'язаних з орієнтацією на локальні конкурентні переваги регіональних наукових і виробничих систем.

Для забезпечення ефективності регіонального управління необхідно застосовувати нові сучасні підходи, що відповідають викликам часу реальним соціально-економічним і суспільно-політичним умовам. Зокрема, такі підходи мають передбачати залучення громадськості до управління розвитком територій, максимальне врахування інтересів територіальних громад при здійсненні управління регіональним розвитком, використання потенціалу регіонів.

Проблемам регіонального управління, державної регіональної політики та її реформування, забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів в науковій літературі приділяється значна увага. Зокрема, цим питанням присвячено праці О. Бобровської,

О. Білої, В. Вакуленка, В. Гейця, І. Дегтярьової, Т. Дерун, Я. Жаліло, В. Куйбиди, О. Оболенського, О. Шевченко, Д. Стеценка, В. Ярощука, І. Яненкова та інших.

Метою дослідження є розгляд кластерного підходу як механізму у забезпеченні інноваційного розвитку регіону.

Відповідно до теорії М.Портера, кластер (від. англ. cluster - скупчення) - це група взаємозв'язаних компаній (виробників, постачальників тощо), що географічно є сусідами, і пов'язаних з ними організацій (освітніх установ, органів державного управління, інститутів інфраструктури), які діють у певній сфері й взаємодоповнюють один одного [3].

Реалізація кластерних ініціатив можлива лише за умови активізації державної регіональної політики у сфері кластеризації та створення сприятливого макроекономічного, інформаційного та правового середовища.

Таблиця 1

Кластерними ініціативами охоплено майже усі регіони України [7]

Вид економічної діяльності	Регіон
Туристично-рекреаційна	Хмельницький, Одеський, Черкаський, Львівський
Харчова промисловість	Полтавський, Запорізький, Хмельницький, Одеський, Донецький, Вінницький, Харківський
Машинобудування	Одеський, Миколаївський, Запорізький, Донецький, Харківський, Закарпатський
Сільське господарство	Донецький, Дніпропетровський, Сумський, Вінницький, Харківський, Чернівецький
Транспортно-логістична	Одеський, Херсонський, Черкаський, Харківський
Деревообробна промисловість	Рівненський, Львівський, Закарпатський
Будівництво	Хмельницький, Дніпропетровський
Легка промисловість	Хмельницький, Івано-Франківський
Електроніка	Миколаївський
Інформаційні технології	Львівський, Харківський
Фармацевтика	Харківський

Складний стан соціально-економічного розвитку регіонів і тенденція до його подальшого погіршення внаслідок суспільно-політичних і економічних процесів у нашій державі вимагають пошуку інноваційних

підходів до управління регіональним розвитком.

У багатьох європейських країнах функціонують регіональні агентства з технологій та інновацій, які створені за підтримки держави і здійснюють підтримку інноваційної діяльності в регіонах шляхом:

- проведення семінарів для дослідників з питань управління знаннями;
- надання допомоги в отриманні патентів та ліцензій;
- організації трансферу технологій;
- проведення конкурсів серед інноваторів;
- фінансування участі інноваційних суб'єктів у міжнародних виставках;
- організації інноваційних форумів та фестивалів;
- надання грантової допомоги для виконання наукових тем студентам;

- координації діяльності університетів та наукових установ;

- підтримки діяльності інноваційних кластерів [1].

Упровадження інноваційних підходів в управлінні регіональним розвитком вимагає зміни розуміння сутності і процесу управління регіоном у сучасному суспільстві. Як уже зазначалося, воно може бути ефективним лише при дотриманні принципів системності та комплексності при розробці відповідних заходів і здійсненні управлінського впливу.

Забезпечити таку комплексність має впровадження в управлінні регіональним розвитком таких напрямів, як:

1. формування інноваційної інфраструктури в регіоні;

2. формування інноваційної культури як серед держслужбовців та представників органів місцевого самоврядування, так і в бізнес-середовищі регіону;

3. використання творчого потенціалу;

4. налагодження максимальної співпраці між бізнесом, владою і громадськістю;

5. пошук і освоєння нових напрямів і джерел залучення коштів (наприклад, фонди регіонального розвитку, місцеві меценати, гранти європейських організацій тощо);

6. децентралізація в управлінні регіональним розвитком;

7. використання потенціалу регіонів при забезпеченні узгодження регіональних інтересів із загальнодержавними;

8. здійснення освітніх та пропагандистських заходів, спрямованих на забезпечення змін у свідомості громадян, в сприйнятті ними власної ролі в процесі регіонального розвитку, навчання, формування схильності до інновацій тощо.

На думку С.О. Білої, головними перевагами кластерної організації виробництва є такі:

- зміцнення співробітництва між бізнесом, наукою та державою. Світова практика засвідчує, що заснування кластерів часто відбувається в межах державно-приватного партнерства за активної участі держави як засновника та спонсора кластерних ініціатив на початкових етапах, а також науково-дослідних інститутів, що відіграють роль сполучної ланки між промисловістю, державою та наукою;

- зростання ефективності роботи компаній завдяки швидшому доступу до ресурсів, знань, інноваційних технологій і постачальників, а також завдяки зменшенню трансакційних витрат;

- активізація інноваційної діяльності компаній. Завдяки так званому ефекту переливу (spill-over) і тіснішому контакту зі споживачами й іншими компаніями виникають можливості

створення та поширення нових ідей і технологій серед учасників кластера та за його межами, що сприяє насамперед зростанню доданої вартості продукції та орієнтації виробництва на виготовлення високотехнологічної продукції кінцевого споживання;

- підвищення рівня інвестиційної привабливості регіонів і країни в цілому, зумовлене вищим рівнем довіри інвесторів до розвинених мережевих структур (порівняно з окремими дрібними компаніями), а також наявністю гарантій і пільг інвесторам з боку держави у випадку її участі у кластерних ініціативах;

- пришвидшення темпів створення та розвитку нового бізнесу. Нові компанії мають можливість розвиватися у сприятливіших умовах через налагодженість зв'язків із партнерами у межах кластера;

- формування замкненого виробничого циклу (та ланцюга зростання доданої вартості) у межах країни завдяки створенню у межах кластера відсутніх раніше у виробництві ланок, що напряму пов'язано з розвитком імпортозаміщення [2].

Зазначимо, що до найважливіших чинників, що ускладнюють запровадження кластерної моделі розвитку в Україні, слід віднести такі:

- відсутність довіри між органами державної влади та бізнесом;

- відсутність підтримки кластерних ініціатив з боку держави;

- слабкість кластерів через низький рівень конкуренції на внутрішньому ринку, відсутність агресивних постачальників і вимогливих споживачів;

- брак іноземних інвестицій і венчурного капіталу, що є важливим джерелом розвитку кластерів у розвинених країнах;

- недосконалість законодавчої бази для функціонування кластерів, значні бюрократичні перешкоди для розвитку підприємництва;

- непослідовність у реалізації довгострокових стратегій у зв'язку з нестабільністю політичної ситуації;

- відсутність єдиної систематизованої інформаційної бази про наявні та потенційні кластери, що перешкоджає створенню у суспільстві розуміння переваг кластерних об'єднань, а також цілісної картини про функціонування та результати діяльності вже наявних кластерів в Україні.

Отже, сучасний стан соціально-економічного розвитку регіонів, значні диспропорції, якими характеризується розвиток різних регіонів, незбалансованість такого розвитку та нездатність держави подолати вказані проблеми свідчать про низьку

ефективність сучасної регіональної політики. Для вирішення проблем регіонального розвитку в сучасних динамічних умовах необхідним вважається застосування інноваційних підходів в управлінні ними. Обґрунтоване і виважене застосування інноваційних підходів в управлінні

регіональним розвитком на засадах системності та комплексності є необхідною умовою та запорукою стабілізації соціально-економічного стану регіонів в поточному періоді та забезпечення умов для їх подальшого розвитку.

Література

1. Дегтярьова І.О. Інструменти інноваційного розвитку регіону: зарубіжний та вітчизняний досвід застосування [Електронний ресурс] / І.О. Дегтярьова // Державне управління: теорія та практика. – 2010. – №1. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua>.
2. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні : аналіт. доп. / С.О. Біла, Я.А. Жаліло, О.В. Шевченко, В.І. Жук [та ін.] ; за ред. С.О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 80 с.
3. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
4. Чухно І.А. Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ "Magistr", 2015. – Вип. 1 (48). – 256 с.
5. Яненко І.Г. Організаційно-управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика: монографія / Ірина Георгіївна Яненко. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ імені Петра Могили, 2012. – 380 с.
6. Ярошук В.І. Кластери як ефективний механізм реалізації інноваційної політики на високо урбанізованих територіях. Галузь знань «Державне управління» : історія, теорія, впровадження : матеріали наук.-практ. конф. за між нар. участю, Київ, 28 трав. 2010 р.: у 2 т./за аг. ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трошинського, С.В. Загороднюка. К.: НАДУ, 2010.-Т.2. – 484 с.

УДК 005.2:637.1

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Корчевний А. – аспірант

Національна академія державного управління при Президенті України

З посиленням глобалізації і міжнародної інтеграції одним з актуальних питань є формування організаційно-економічного механізму управління підприємством, що спроможний забезпечити ефективність управління та який дозволить зберігати та зміцнювати стійку позицію підприємства на ринку, задовольняти потреби споживачів, адекватно та оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища та стабільно розвиватися. Зміни оточення, висока конкуренція, розвиток маркетингу стимулюють керівників перебудовувати та покращувати організаційно-економічний механізм управління підприємством таким чином, щоб забезпечити збалансовану виробничо-господарську діяльність.

Організаційно-економічний механізм управління підприємством – це сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому.

До визначення сутності організаційно-економічного механізму в своїх наукових працях

автори не мають єдиної точки зору. У науковій літературі термін "механізм" прийнято розуміти як сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, за допомогою яких відбувається рух усієї системи і здійснюється досягнення певної мети або як систему, чи спосіб, що визначає порядок певного виду діяльності, деяких ланок та елементів, що приводять їх у дію.

Організаційно-економічний механізм Г. Козаченко тлумачить як "інструмент управління, що являє собою сукупність управлінських елементів і способів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується досягнення певної мети" [3].

Український вчений А. Малицький розглядає організаційно-економічний механізм управління підприємством як «сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно- економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому» та досліджує його через системи забезпечення,

функціональної та цільової системи [4].

Отже, організаційно-економічний механізм управління підприємством – це цілеспрямована та керована відкрита система організаційних, економічних, правових, управлінських і регулюючих дій, способів і процесів, які формують і впливають на порядок здійснення підприємницької діяльності в економіці України, що сприятиме досягненню очікуваних економічних, соціальних, екологічних та інших результатів. Це система взаємодії елементів і методів впливу на підприємницькі сектор взагалі та окремі види підприємництва з метою забезпечення максимально ефективного функціонування його ресурсів і підсистем шляхом використання економічних, соціальних, організаційних і адміністративних засобів управління.

Організаційно-економічний механізм, забезпечує функціонування і дію всіх елементів організаційно-економічної системи, а також організацію взаємодії між цими елементами для досягнення поставленої мети. Складові організаційно-економічної системи є в той же час складовими організаційно-економічного механізму даної системи, між якими він організує взаємодію.

На даному етапі організаційно-економічний механізм функціонування підприємства слід розглядати як складу систему, що включає підсистеми прогнозування і планування розвитку, мотивації, організації, інформаційного забезпечення. Формування дієвого організаційно-економічного механізму

сприятиме вирішенню однієї з найважливіших проблем сучасного господарювання – підвищення конкурентоспроможності українських підприємств.

Недосконалість діючих організаційно-економічних механізмів управління підприємств, а також методів їхньої економічної оцінки призводить до неефективного управління ресурсами, що в умовах економіки, яка трансформується, стають особливо чутливими до якості та характеру управлінських рішень.

Проте наявність ряду невирішених проблем, серед яких брак управлінського досвіду та фінансово-інформаційної підтримки, низький рівень кваліфікації кадрів, відсутність державної підтримки тощо, не дозволяють більшості підприємств самостійно забезпечувати належний рівень організаційно-економічного механізму.

В подальшому при формуванні механізму ефективного управління доцільно застосовувати такі основні інструменти: економічні, організаційні, соціально-психологічні, техніко-технологічні, маркетингові, екологічні правові, та використовувати показники, що дозволяють провести оцінювання кожного інструменту.

Особливості функціонування підприємств в Україні виставляють нові вимоги до формування організаційно-економічного механізму управління підприємством, ефективність функціонування якого повинно забезпечуватися як під впливом удосконалення організації виробництва, праці та управління, так і спроможністю його пристосування до сучасних умов господарювання.

Література

1. Баластрик Л. . Проблеми удосконалення організаційно- економічного механізму управління підприємством / Л. . Баластрик, Л. . Транченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. Зб. наук. Праць – Вип. 7. – Київський університет. – 2005. – С. 188–195.
2. Довгань Л. Е. Формирование организационно-экономического механизма эффективного управления предприятием / Л. Е. Довгань // Экономический вестник НТУУ «КПИ». – К.: 2012. – № 9. – Режим доступу: <http://economy.kpi.ua>
3. Козаченко Г. В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г. В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво: збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. Вип. 11. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2003. – С. 107-111.
4. Малицький А. А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура [Електронний ресурс]. / А. А. Малицький – Режим доступу: – <http://intkonf.org>.
5. Паламарчук О. М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]. О. М. Паламарчук - Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.
6. Полозова Т.В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості / Т. В. Полозова, Ю. В. Овсюченко // Вісник МСУ / Vesntnik VSU /, економічні науки. – Том VIII. – 2005. – №1-2. – С. 63-65.

УДК 657

ЧИ СТАНЕ ОБЛІК СИСТЕМОЮ?

Пушкар М.С. – д.е.н., професор; Пушкар М.Р.

Тернопільський національний економічний університет

У науковому співтоваристві обліковців стало звичним називати, так званий, «бухгалтерський» облік, системою не розкриваючи хоча би в найменшій мірі поняття цього терміну. Взагалі, в обліковій науці через відсутність науково визначених понять, на основі яких можна спілкуватися і розуміти про що йде мова в усних дискусіях чи письмових творах облікового характеру, представники облікових, аналітичних чи контрольних наук користуються симулякрами, що призводить до нерозуміння вченими один одного. Симулякр (лат. *simulacrum* – викривлене зображення даної реальності, маскування під науку, повна втрата зв'язку з реальністю) демонструє не справжню, а чисто уявну модель науки, яка не базується на логіці пізнання.

Підтвердженням того, що облік у наші дні так і не стає наукою, а лише її симулякром свідчить його незмінна парадигма (шаблон, взірець), яка позбавлена характеристик розвинутого знання про інформаційні ресурси.

Теорія обліку описує лише процедури отримання необхідних фактів господарської діяльності та їх трансформування в обмежений і стандартний набір економічних показників методом подвійного запису. Ця парадигма заснована на єдиному принципі подвійного запису, який перешкоджає використанню сучасної методології пізнання законів функціонування і розвитку інформаційного поля бізнесу, дослідженню інформаційних потреб менеджменту, розширенню методологічного апарату з точки зору системного, інтелектуального і синергетичного бачення розвитку знання про інформаційні ресурси, як цінний продукт для створення додаткової вартості.

Катастрофічне відставання змісту сучасної теорії обліку (якщо її можна назвати теорією!) від реальності життя господарських систем, на що вказують такі науковці як Друкер П.Ф. [1], Іджірі Ю. [2], Медведєв М.Ю. [3], Соколов Я.В. [4], Палій В.Ф. [5], Жук В.М. [6], Пушкар М.С. [7], Легенчук С.Ф. [8], Семанюк В.З. [9] та небагато інших, дозволяє

зробити висновок, що «бухгалтерський» облік, як явище історії, доживає останні дні, а на його місце приходять щось якісно і кількісно інше.

Це «інше» поки що не набуло такої форми, щоби можна було протиставити тій моделі обліку, яка має 500 – річну історію. Майбутній образ науки вже викристалізовується в наші дні, хоча її хаотичні фрагменти ще не структуровані в єдину облікову систему.

Старий «бухгалтерський» облік тримається на простих елементарних звичних для бухгалтерів канонах середньовіччя, коли основним знаряддям праці були записи про факти господарювання, обмежений набір рахунків, арифметичні дії з фактами та обробка фактів на рахівниці (до речі, в Тернопільському фінансово-економічному інституті (теперішньому ТНЕУ) рахівницю та арифмометр «Фелікс» в навчальному процесі з підготовки бухгалтерів замінив калькулятор лише на початку 1980-х років).

За наступних майже 40 років після того, як появилися потужні засоби обробки облікових даних, у моделі «бухгалтерського» обліку принципових змін не відбулося. Лише у 2000 р. було здійснено косметичний ремонт (новий план рахунків, дещо підлатали методику подвійного запису за американськими стандартами, здійснення обліку за обраною обліковою політикою тощо). Проте, від таких новацій сутність обліку не змінилася. Та методика обліку, яка раніше була орієнтована на ручний спосіб обробки даних, залишилася тією самою і при комп'ютерній обробці. І така архаїчна модель обліку застосовується на переважній кількості підприємств, організацій та установ України і виконує роль єдиного джерела пізнання закономірностей розвитку бізнесу! Яка ганьба всьому корпусу бухгалтерів, які не здатні скористатися можливостями науково – технічного прогресу і створити нову, адекватну реаліям життя інтелектуальну модель обліку!

Мене, як автора робіт з облікової та контрольної тематики, завжди вражало самозадоволення бухгалтерів від того, що вони виконують надзвичайно важливу функцію

контролю, отримуючи інформацію для управління, але всім відомо наскільки бідна така інформація. На основі такої інформації абсолютно нічого і нікого контролювати неможливо, оскільки вона подається із запізненням, а рішення менеджери повинні приймати в режимі реального часу!

Таку інформацію, у кращому випадку, можна використати для аналізу фінансового стану, але фінансовий стан формує не облік, а працівники, які кожного дня виробляють продукцію, а менеджери нижчого рівня відстежують події господарської діяльності в реальному часі за відсутності інформації від облікової служби. Фінансовий стан також залежить від своєчасної реакції менеджерів вищого рівня управління на біфуркації (біфуркація – зміна якісної поведінки динамічної системи за малої зміни її параметрів) внутрішнього і зовнішнього середовищ, що практично неможливо здійснити без інформації особливого роду, яка дозволяє прогнозувати розвиток подій на тривалу перспективу. Облікова служба старого зразка питаннями прогнозування ніколи не займалася і не займається до цього часу, оскільки «бухгалтерська» інформація – це повідомлення про минулі події, а для отримання прогнозу інформації потрібна принципово інша модель обліку. Постає закономірне питання, а хто повинен збирати факти та їх обробляти на потреби менеджерів нижчого і вищого рівнів управління бізнесом?

Може, за логікою традиційного мислення бухгалтерів, треба створювати на підприємстві три бухгалтерії з особливим статусом збору й обробки даних, чи краще створити єдину систему з трьох підсистем – фінансового, управлінського і стратегічного обліку?

З обліком склалася дивна ситуація, коли досить часто аналітики заявляють, що не знають обліку, а обліковці – аналізу, контролери – ні того, ні іншого. Така ситуація свідчить про те, що незважаючи на спільний об'єкт дослідження цих фахівців – господарську діяльність підприємства, вони не мають спільної інформаційної бази, а облікові дані минулих періодів їх мало цікавлять. Як наслідок, кожний з фахівців якимось чином формує свою власну інформаційну базу, оскільки облікові показники частково чи повністю їх не задовольняють, що й підкреслює інтелектуальне відставання існуючої облікової системи від інтелектуальних потреб економістів різних спеціальностей.

Мислення категоріями давнього мистецтва записів на рахунках методом

подвійного запису та його закріплення в назві науки «бухгалтерський» облік, що в перекладі з німецької мови дослівно означає «ведення книг», настільки обмежує кругозір обліковців, що їм не вдалося і надалі не вдасться змінити парадигму розвитку теорії обліку. Проте, комп'ютеризація облікового процесу на основі системної ідеології отримання інформаційних ресурсів дає можливість змінити мислення бухгалтерів. Почати доцільно з в'яснення питання про те, що собою являє термін «систем».

У будь – якій системній організації процесу (у тому числі й облікового) центральне місце належить системоутворюючому фактору (надалі СФ), який вказує на мету і сенс існування системи та стратегію її розвитку. Система повинна приносити користь – корисний результат від її експлуатації. Наскільки успішно ми виділяємо СФ й опишемо його операціональне значення, залежить функціонування системи. Мета (отримання корисного результату) завжди визначає реалізацію поставлених завдань, виконуваних системою. Мети досягають через прийняття рішень та встановлення СФ за допомогою наукових понять адаптації, еволюції, управління, гомеостазу структури та знання інших властивостей системи.

Функціонування, поведінку і зміни в системі обліку визначаються СФ, яким стає структура інформаційних ресурсів, а не процедури обробки фактів господарської діяльності, як трактує симулякр під претензійною назвою «основи бухгалтерського обліку». Дійсно, корисним результатом системи обліку не може бути сукупність процедур, оскільки їх використовують лише як засоби (механізм обробки даних), а мета системи полягає в отриманні інформації для управління.

Питання про те, який результат ми хочемо отримати, коли саме, за допомогою якого механізму і як система знає чи задовольняє її отриманий результат, виражають все те, заради чого формується СФ.

Параметри результату формуються в системі, розробленій у вигляді певної моделі раніше, ніж появиться сам результат (інтервал може дорівнювати і хвилині, і рокам.[10, с.25 – 37].

Облікова система за своєю архітектурою характеризується як суперсистема, що складається з автономних підсистем – фінансового, управлінського і стратегічного обліку, між якими існує ієрархічна залежність. Нижчий рівень ієрархії становить інформація управлінського обліку для потреб лінійного

персоналу менеджерського корпусу. Середній рівень управління визначає структуру інформаційних ресурсів для нижчого рівня, а вищий рівень – для середнього. Крім цього, вищий рівень управління визначає для себе стратегію розвитку на тривалу перспективу, для чого потребує системи стратегічного обліку

Усі три підсистеми об'єднуються в одну суперсистему за єдиним СФ, що визначає функцію отримання різноманітної інформації для різних рівнів менеджменту, але вони мають також свої особливі функції з отримання специфічного набору економічних показників діяльності окремих структурних підрозділів підприємства.

Сукупний масив отриманої інформації характеризує інтенсивність використання потенційних можливостей інформаційного поля підприємства. За нашими оцінками зараз підприємства, як правило, використовують не більше, як 10% від потенційних можливостей. Об'єктивні потреби у розширенні обсягу інформаційних ресурсів підприємства для менеджменту та неспроможність «бухгалтерського» обліку їх генерувати становить собою антагоністичне протиріччя, яке можна подолати лише за умови осучаснення назви облікової науки. Замість старої назви науки «бухгалтерський облік», що не розкриває навіть у найменшій мірі, мети і сутності облікової системи, доцільно запропонувати нову назву – «інформологія», що означає вчення (логос) та інформація (інформ) – процес генерування інформаційних ресурсів для бізнесу. Інформологія стане наукою не тільки внаслідок зміни назви «бухгалтерський» тобто

«книжковий» облік на більш адекватну назву, що зміщує центр уваги з чисто процедурних питань на результат роботи облікової служби – інформаційні ресурси для прийняття рішень менеджерами різного ієрархічного рівня. Інформологія дійсно може стати новим знанням, що розкриває зміст цілісної облікової суперсистеми з її субсистемами, як здатні і генерувати повний обсяг інформації включно з індивідуальними запитамі окремих користувачів. Облікова наука з новим наповненням змісту не відкидає існуючої моделі фінансового обліку, а навпаки, розвиває її та доповнює новими підсистемами управлінського та стратегічного спрямування.

Інформологія ідеально вписується в структуру управління бізнесом та комп'ютерну систему обробки даних, яка призвана давати інформацію в часі і просторі будь – якої складності. Розвинута система комп'ютерного обліку не може замикатися на принципі подвійного запису, оскільки управлінський і стратегічний облік генерує нестандартні повідомлення фінансового і не фінансового характеру про події, що відбуваються в зовнішньому і внутрішньому середовищах.

Отже, зусилля науковців потрібно спрямовувати на розробку нових підсистем обліку і тоді можна буде сподіватися на те, що сформується повноцінна теорія обліку з новою назвою «інформологія», як система, що працює на отримання результату – генерування інформації на основі різних методів збору й обробки фактів господарської діяльності.

Література

1. Друкер П.Ф. Управление в обществе будущего: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс». – 320 с.
2. Ijiri Y. A. Framework for triple – entry bookkeeping // The Accounting Review/ Vol. 61. – № 4. pp. 745 – 759
3. Медведев М.Ю. Экаунтологияб комп'ютерный учет вместо бухгалтерского. – М.: ДМК Пресс, 2012. – 197 с.
4. Соколов Я.В. очерки теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
5. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 80 с.
6. Жук В.М. Институціональний підхід до розв'язання проблем бухгалтерського обліку в Україні / В.М.Жук // Фінанси України.. – 2009. №7. – С.100 – 113
7. Пушкар М.С. Створення інтелектуальної системи обліку: монографія. – Тернопіль: Карт – бланш, 2007. – 152 с.
8. Легенчук С.Ф.Парадигмальный метод Т.С.Куна в бухгалтерском учете. Бухгалтерский учет, контроль и анализ: социальные ориентиры: монография / Ф.Ф.Бутынец и др., под общей ред и с предисл. Ф.Ф.Бутынца. – житомир: ЖГТУ, 2008. – 484 с.
9. Сучасні проблеми розвитку обліку в Україні: монографія. – Тернопіль: Карт – бланш, 2010. – 268с.
10. Анохин П.К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем..[Электронный ресурс]. Режим доступа: WWW.nemoai.narod.ru / Library/ Functional. pdf

ПРО КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ КОРИСТУВАЧІВ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Крупка Я.Д. – д.е.н., професор

Тернопільський національний економічний університет

Міжнародні та національні стандарти обліку та фінансової звітності спрямовані на інформаційне забезпечення багатьох користувачів інформації. Однак їх запити можуть бути різними, що призводить, у деякій мірі, до конфлікту інтересів, зокрема:

- власники (засновники, учасники, інвестори, акціонери) потребують інформації для прийняття рішень щодо стратегії розвитку підприємницької діяльності, придбання, утримання або продажу акцій, прибутковості та фінансової стійкості підприємства;

- працівники (менеджери) використовують облікову інформацію для оперативного управління підприємницькою діяльністю. Менеджери, як й інші працівники, крім цього мають особисті інтереси стосовно умов для роботи та оплати їхньої праці, а також можливості одержання інших благ від підприємства;

- держава (органи податкової, дозвільної системи, статистики, національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, інші) на підставі обліково-звітної інформації контролюють правильність нарахування та повноту сплати податків, законність діяльності, здійснюють узагальнення облікової та звітної інформації в межах галузі, регіону, країни в цілому, забезпечують захист прав акціонерів, регулювання діяльності емітентів цінних паперів;

- банки цікавлять фінансова стійкість та можливість кредитування підприємства, дані про повернення кредиту, отримання відсотків та інших фінансових послуг;

- партнери (постачальники і покупці, дебітори і кредитори) інтересуються надійністю щодо проведення комерційних операцій та розрахунків за ними;

- громадськість цікавить можливість інвестування коштів, придбання цінних паперів (як потенційних інвесторів), а також інформація щодо виявлення впливу діяльності підприємств на суспільний добробут (зайнятість, одержання соціальних благ, екологічну безпеку та інше).

Найбільший доступ до інформації, а отже, й вплив на її зміст мають працівники підприємства (облікові працівники, менеджери). Вони є виконавцями та укладачами звітності і

намагаються вигідно для себе представити бізнес з метою реалізації як загальних, так й своїх особистих інтересів.

Другу групу користувачів інформації можна назвати регуляторами, до якої відносяться органи державної влади, професійні організації, аудитори, які визначають методологічні та організаційні концепції, положення, принципи ведення обліку та складання звітності.

До безпосередніх користувачів, метою яких є отримання повної, правдивої та своєчасної інформації, можна віднести власників, інвесторів, державні органи, партнерів, громадськість.

Найбільш важливими напрямками інформації, яку потребує більшість користувачів, є прибутковість та фінансова стійкість підприємства.

Інформація про прибутковість характеризує можливість одержання власниками, іншими особами вигоди від здійснення вкладів у формі частини прибутку (дивідендів, відсотків).

Інформацію про фінансову стійкість користувачі інформації потребують з метою одержання впевненості щодо того, що підприємство й надалі буде функціонувати стабільно, йому не загрожують банкрутство й інші системні та несистемні ризики.

Інформація за даними напрямками найперше необхідна для такої важливої групи користувачів, якими є власники (засновники, інвестори). Прибутковість діяльності, її зростання дає надію власникам на одержання частини прибутку у формі дивідендів, а покращення фінансового стану підвищує курс акцій підприємств на ринку фінансових інвестицій, що спонукає укладачів звітності до максимізації (max) цих результатів.

Менеджери та працівники підприємства, як зазначалося, зацікавлені найперше у підвищенні оплати праці, соціальних благ, покращенні умов роботи, проживання, забезпеченні інших соціальних пільг і гарантій за рахунок підприємства. Усе це призводить до зростання витрат і зменшення прибутку для власників (min), а додаткові виплати знижують платоспроможність фірми. Тобто, інтереси цих категорій користувачів (менеджерів та працівників) прямо протилежні тим інформаційним запитам, яких вимагає власник, як це подано на рисунку.

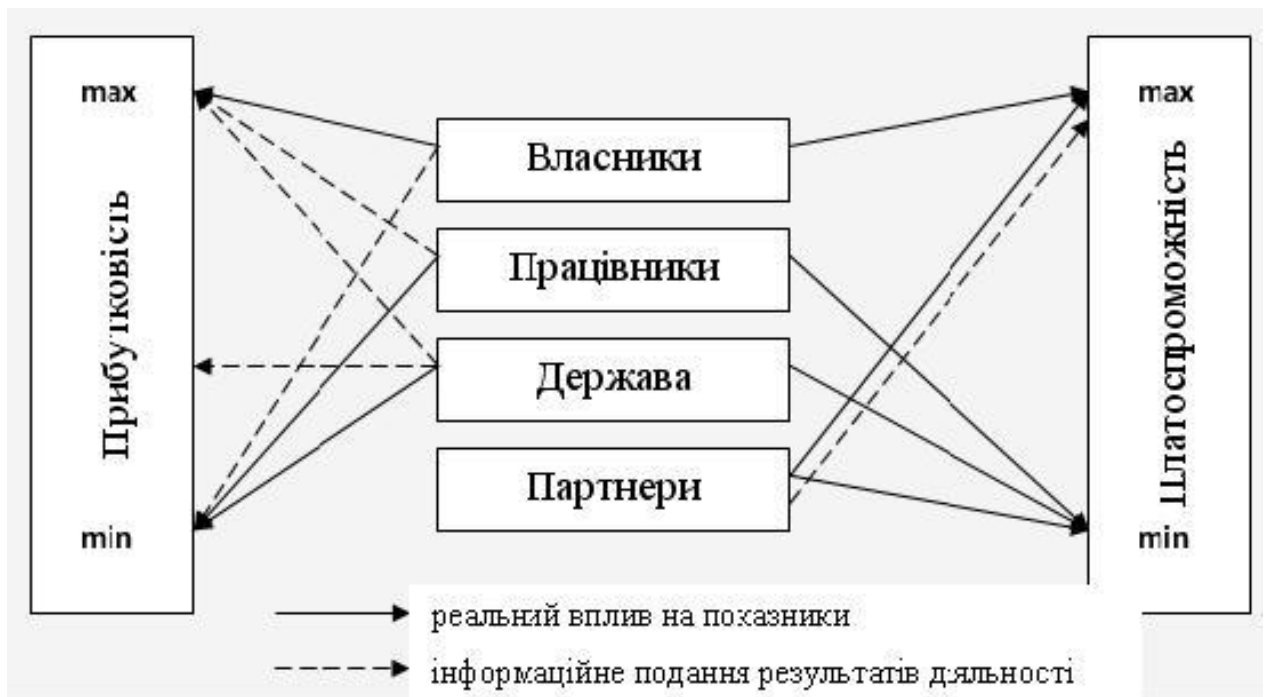


Рис. 1. Вплив користувачів на результати діяльності підприємства

Серед державних найбільший вплив на зміст інформації мають податкові органи. Орієнтація у минулому інформаційних запитів лише на вимоги податкового законодавства призвела до певної деформації обліку в Україні. Особливі методи формування доходів і витрат, порядку нарахування і сплати значної кількості податків привели до виникнення спеціальної системи податкового обліку в Україні. Результати діяльності за даними бухгалтерського і податкового обліку суттєво відрізнялися. Значна кількість таких розбіжностей є цілком легальними й зараз, коли з прийняттям Податкового кодексу України система оподаткування має базуватися на даних бухгалтерського обліку.

У практиці є ще дві категорії користувачів, інтереси яких щодо оцінки діяльності підприємства не співпадають. Це – кредитори і дебітори. Якщо кредитори спонукають партнера по бізнесу до високих показників стосовно фінансового стану і платоспроможності підприємства, то дебітори, навпаки, своїми діями, а саме – стремлінням до відстрочки платежів, знижують зазначені показники фінансової стійкості. Отже, й тут серед цих двох споріднених категорій користувачів облікової інформації виникає конфлікт інтересів щодо значення базових показників оцінки результатів роботи підприємства.

Для громадськості, як найважливішого потенційного інвестора, публічна інформація подається для того, щоб збільшити інвестиційну привабливість через позитивні результати щодо прибутковості та фінансової стійкості підприємства. Проте додаткові витрати на задоволення соціальних благ та екологічної безпеки, що потребує громадськості, знижують результативність роботи фірми. Крім цього, суспільство потребує більшої публічності щодо багатьох нефінансових показників діяльності суб'єктів господарювання, що вимагає складання інтегрованої звітності.

Отже, кожна група користувачів має свої інтереси. Дуже часто ці запити формуються під впливом очікування певних вигод, виконання певних бажань окремих категорій споживачів облікової інформації. Результати обліку є предметом конфлікту та певного компромісу між інтересами користувачів, що впливає на якісні характеристики облікової та звітної інформації. Тому важливо так будувати облікову систему, щоби була можливість враховувати інтереси усіх груп користувачів за належного рівня достовірності такої інформації. Разом з тим необхідно відображати в обліку і звітності не тільки фінансові, але й не фінансові сторони життя підприємства, що засвідчують соціальну, екологічну та іншу його участь в суспільному житті країни.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ, КРИТЕРІЇ ТА АЛГОРИТМ ОЦІНКИ

Щетиніна О.К. – д.е.н., професор; Палагута К.О. – к.е.н., доцент
Київський національний торговельно-економічний університет

У сучасних умовах процес успішного функціонування та економічного розвитку вітчизняних підприємств багато в чому залежить від рівня забезпечення їхньої економічної безпеки. Останнє залежить від того, наскільки ефективно його менеджери будуть здатні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Економічна безпека підприємства – стан виробничих відносин та організаційних взаємозв'язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів, за якого забезпечується стабільність функціонування, фінансово-комерційний успіх, інноваційно-інвестиційна діяльність, належні умови праці.

Вагомий внесок у дослідження проблем економічної безпеки, змісту поняття економічної безпеки та механізму її забезпечення, класифікації економічних загроз, і їхніх особливостей в ринкових умовах зробили вітчизняні вчені: В.В. Шликов, М.І. Зубок, Л.Ю. Мельник, С.О. Корецька, В.І. Забродський, І.І. Вініченко, О.В. Ареф'єва, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, І.Ф. Бінько, В.М. Геєць, О.М. Зборовська, В.Г. Ткаченко, М.П. Войнаренко, М.М. Єрмошенко, Я.А. Жаліло, С.Ф. Покропивний, О.О. Терещенко, О. М. Ляшенко, М.А. Бендіков, Л.І. Шваб, С.І. Крихтін, О.А. Грунін, З.Б. Живко, О.М. Бондаренко, П.Я. Пригунов, О.В. Раздіна, А.В. Кирієнко.

Однак наразі існує багато питань, які недостатньо досліджені. Це стосується, перш за все, відсутності єдиної методики оцінки ефективності економічної безпеки підприємств. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають дослідження щодо формування теоретичних основ оцінки системи економічної безпеки на підставі результатів оцінки реального стану діяльності підприємств різних форм власності за допомогою системи показників. Важливо також чітко визначити вагомість складових економічної безпеки підприємств.

Результати теоретичного дослідження щодо визначення різними авторами сутності економічної безпеки підприємства дозволяють відзначити, що, по-перше, відсутній єдиний підхід до трактування цього поняття, по-друге, різні дослідники по-різному розглядають кінцеву мету досягнення економічної безпеки, а окремі

науковці взагалі її не виокремлюють.

Економічну безпеку підприємств розглядатимемо як такий стан суб'єкта господарювання, який забезпечує захист інтересів підприємства, фінансову стабільність та можливість подальшого розвитку. Глибокий аналіз теоретичних положень переконує у тому, що орієнтація системи управління підприємством на забезпечення економічної безпеки припускає, що управлінські рішення, прийняті в будь-якій сфері діяльності підприємства, повинні обов'язково розглядатися і оцінюватись з погляду їх впливу на економічну безпеку підприємства як у поточному часі, так і в перспективі. Реалізація вимоги альтернативності управлінських рішень припускає, що підготовка будь-якого управлінського рішення повинна враховувати варіанти можливих дій підприємства, у тому числі і при виборі суб'єктів зовнішнього середовища, з якими підприємство взаємодіє.

Аналіз основних методів вибору критерію економічної безпеки підприємства дає підстави стверджувати, що для правильного вибору критерію економічної безпеки підприємства необхідно встановити основні вимоги до нього:

- критерій повинен бути представницьким, відображати першорядну мету економічної системи;
- чутливим до зміни параметрів, що залежать від ухваленого рішення;
- простим у математичнім формулюванні;
- бажано мати один критерій;
- дані, необхідні для обчислення критерію, повинні бути вчасно отримані з діючої системи при мінімальних витратах на їхній збір і обробку, а інформація повинна мати припустиму погрішність.

Запропонований алгоритм має п'ять етапів і дозволяє всебічно оцінити економічну безпеку підприємств за допомогою комплексного показника.

Здійснений аналіз основних існуючих методик оцінки економічної безпеки підприємства дає змогу зробити висновок, що вони базуються на розрахунку основних показників фінансового стану та економічної ефективності функціонування підприємства, серед яких ті, що характеризують забезпеченість

підприємства власними коштами, раціональність розміщення власного капіталу, а також ефективність використання власного, обігового та сукупного капіталу, фондів віддачу активів підприємства. Позитивним є момент встановлення за деякими з них нормативними значеннями. Метою ефективного

функціонування системи управління економічною безпекою є розробка методів оцінювання поточних станів системи, отримання максимально можливого рівня достовірної інформації, формування адекватних управлінських дій.

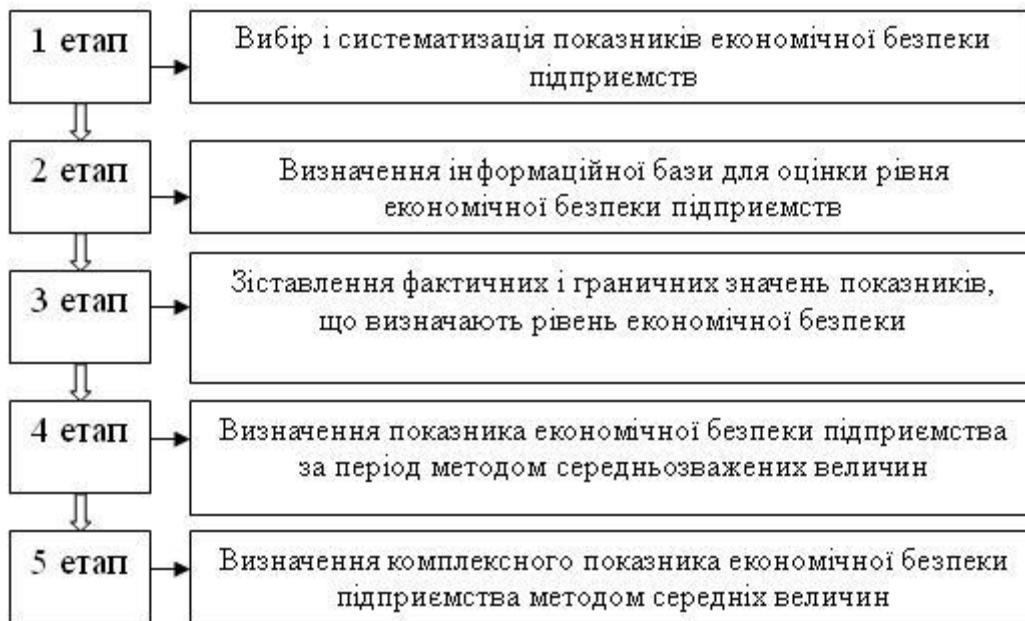


Рис. 1. Алгоритм оцінки рівня економічної безпеки підприємств

Для моделювання та аналізу безпеки економічної системи застосовують методи багатовимірного аналізу даних. Вхідні показники зазвичай подаються у різних одиницях виміру, тому при проведенні

багатовимірного статистичного аналізу доцільно провести їх попередню нормалізацію, що забезпечує нульове середнє та одиничну дисперсію для кожної ознаки. Нормовані вихідні дані подають у вигляді матриці:

$$Z = \begin{pmatrix} z_{11} & z_{12} & \dots & z_{1m} \\ z_{21} & z_{22} & \dots & z_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{n1} & z_{n2} & \dots & z_{nm} \end{pmatrix}$$

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_j} - \text{нормоване значення}$$

j -ї ознаки для i -го об'єкта,

$$\sigma_j = \frac{1}{n-1} \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}, \quad n - \text{кількість}$$

об'єктів, m — кількість ознак.

Метод головних компонент дозволяє за даними m ознаками виокремити m головних компонент — лінійних комбінацій випадкових величин, що мають максимально можливу

дисперсію. В основу метода покладено лінійну модель

$$z_{ij} = a_{j1}f_{1i} + a_{j2}f_{2i} + \dots + a_{jm}f_{mi}$$

Тут z_{ij} — нормоване значення j -ї ознаки

X_j для i -го об'єкта, f_{ri} — значення головних компонент F_r за i -м об'єктом, a_{jr} — ваговий r -ої головної компоненти F_r для

значення j -ої змінної Z_j .

Алгоритм методу головних компонент складається з наступних кроків:

1. За матрицею нормованих значень ознак \mathbf{Z} формують матрицю їх парних кореляцій $\mathbf{R} = \frac{1}{n} \mathbf{Z}^T \mathbf{Z}$. Вектор

$\mathbf{F} = (F_1 \ F_2 \ \dots \ F_r)^T$ перших головних компонент є лінійною комбінацією показників Z_1, Z_2, \dots, Z_m : $F = \mathbf{LZ}$.

2. Першу головну компоненту обчислюють як лінійну комбінацію $F_1(\mathbf{Z}) = l_1 \mathbf{Z}$, де l_1 – власний вектор матриці \mathbf{R} , що відповідає найбільшому власному числу λ_1 цієї матриці. Аналогічно обчислюють головну компоненту $F_r(\mathbf{Z}) = l_r \mathbf{Z}$ ($r = \overline{1, p}$). Тут l_r – власний вектор матриці \mathbf{R} , що відповідає r -му за величиною власному числу λ_r цієї матриці.

3. Для інтерпретації головних компонент будують матрицю навантажень головних компонент на вихідні ознаки:

$A = L^T \lambda^{\frac{1}{2}}$, де $\lambda^{\frac{1}{2}}$ – діагональна матриця з елементами $\sqrt{\lambda_1}, \sqrt{\lambda_2}, \dots, \sqrt{\lambda_p}$. Елементи

матриці навантажень a_{ir} визначають одночасно ступінь тісноти парного лінійного зв'язку між Z_i та F_r і питому вагу впливу про r -ої головної компоненти на ознаку Z_i .

4. Дисперсія нормованої величини Z_j розкладається за оцінками дисперсії загальних факторів

$$D(Z_j) = a_{j1}^2 + a_{j2}^2 + \dots + a_{jm}^2 = 1.$$

5. Для визначення мінімальної кількості головних компонент, достатньої для відображення усіх існуючих кореляційних зв'язків між вихідними ознаками застосовують критерії: Кайзера або сумарної дисперсії.

Література

1. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / [Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.] / за ред. Гейця В.М. – Харків: ІНЖЕК, 2006. – 240 с.
2. Економічна безпека підприємства в конкурентному середовищі: Монографія / За наук. ред. проф. Войнаренка М.П. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 382 с.
3. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія. / О.М.Ляшенко – Луганськ : вид-во СХУ ім. В.Даля, 2011. – 400 с.
4. Ткачук Г.Ю. Теоретичні підходи до визначення економічної безпеки підприємств / Г.Ю. Ткачук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 5. – Т. 2 – С. 15-18.
5. Живко З.Б. Методологія управління економічною безпекою підприємства : монографія / З.Б. Живко – Львів: Ліга – Прес, 2013. – С. 74.

УДК 004:658.7-027,63

ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ОСНОВНИХ ЛОГІСТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ І СИСТЕМ

Криворучко О.В. – д.т.н., професор; Десятко А.М. – аспірант
Київський національний торговельно-економічний університет

Цюцюра М.І. – к.т.н., доцент
Київський національний університет будівництва і архітектури

В останні роки багато підприємств переймають досвід зарубіжних країн, впроваджуючи у себе елементи інформаційних технологій цих країн. Це відбувається зазвичай під тиском клієнтів, які потребують змінити виробничий процес, щоб підвищити якісний рівень продукції та поставок.

Найбільш широко поширеною в світі є концепція "точно в строк/термін" (just-in-time, JIT). Сучасна концепція побудови логістичної

системи у виробництві, постачанні і дистрибуції, заснована на синхронізації процесів доставки матеріальних ресурсів і готової продукції в необхідних кількостях в той час, коли ланки логістичної системи їх потребують, з метою мінімізації витрат, пов'язаних зі створенням запасів. Її поява відноситься до кінця 50-х рр., коли японська компанія Toyota Motors, а потім і інші автомобілебудівні фірми Японії почали активно впроваджувати логістичну систему

KANBANK. Назву цієї концепції дещо пізніше дали американці, теж спробували використовувати даний підхід в автомобілебудуванні.

Початковим гаслом концепції "точно в термін" було потенційне виключення запасів матеріалів, компонентів і напівфабрикатів у виробничому процесі складання автомобілів і їх основних агрегатів. Концепція "точно в термін" була заснована на синхронізації таких функцій, як постачання і виробництво, і в подальшому була успішно застосована в системах збуту готової продукції.

У концепції "точно в термін" істотну роль відіграють такі елементи:

- попит;
- надійність постачальників;
- якість продукції;
- точність інформації;
- прогнозування.

На впровадження системи KANBAN (концепції "точно в термін") від початку розробки у фірми "Toyota Motors" пройшло близько 10 років. Такий тривалий термін був пов'язаний з тим, що система KANBAN не могла працювати без існуючого логістичного оточення концепції "точно в термін".

Ще однією з найбільш популярних в світі є концепція "планування потреб ресурсів" (requirements / resource planning, RP). Концепцію RP часто протиставляють концепції "точно в термін", маючи на увазі, що на ній базуються інші логістичні системи.

Базовими системами, заснованими на концепції "планування потреб, ресурсів", у виробництві і постачанні є системи планування потреби в матеріалах виробничого планування потреб в ресурсах "(MRP I - Manufacturing Requirements Planning / MRP II - Manufacturing Resource Planning), а в дистриб'ютор - системи 'DRP I - Distribution Requirements Planning / DRP II - Distribution Resource Planning).

MRP-системи оперують з матеріалами, компонентами, напівфабрикатами і їх частинами, попит на які залежить від попиту на ДП. Логістична концепція, закладена в ці системи, з'явилася досить давно, проте її реалізація стала здійсненна тільки з появою діючих комп'ютерів.

Основними цілями MRP-систем є:

- задоволення потреби в матеріалах, компонентах і продуктах для планування виробництва і доставки споживачам;
- підтримання низьких рівнів запасів матеріальних ресурсів, нематеріальних запасів виробництва, транспортних перевезень;
- планування виробничих операцій, розкладів доставки, обліку операцій.

У процесі реалізації цих цілей MRP-система забезпечує потік запасів продукції за час. MRP-система починає свою роботу з визначення, скільки і в які терміни необхідно провести кінцеву продукцію, потім визначає час і необхідну кількість МР для задоволення потреб виробничого розкладу.

DRP-системи являють собою графік (розклад), який координує весь процес поставки і поповнення запасів готової продукції (ГП) в дистрибутивній мережі. Для цього формується розклад для кожної ланки логістичної системи (ЛС), пов'язаної з формуванням запасів ГП, які потім інтегруються в загальну вимогу для поповнення запасів ГП на складах фірми або оптових посередників.

Функціонування DRP-систем базується на споживчому попиті, який не може контролюватися фірмою, тому невизначене зовнішнє середовище накладає додаткові вимоги і обмеження в політиці управління запасами ДП в розподільних мережах на відміну від систем MRP, де виробничий розклад контролюється фірмою - виробником ГП і тому умови більш визначені. DRP-системи планують і регулюють рівні запасів на базах і складах фірми у власній товаропровідній мережі збуту або у оптових торгових посередників.

В останні роки на багатьох західних фірмах під час організації виробництва і в оперативному менеджменті набула поширення логістична концепція "стрункого виробництва". Ця концепція по суті є розвитком концепції "точно в строк" і включає в себе елементи логістичних систем KANBAN і MRP. Сутність внутрішньовиробничої логістичної концепції "стрункого виробництва" виражається в творчому поєднанні таких основних компонентів: високої якості, невеликого розміру виробничих партій, низького рівня запасів, висококваліфікованого персоналу, гнучких виробничих технологій.

Основні цілі концепції "стрункого виробництва":

- високі стандарти якості продукції;
- низькі виробничі витрати;
- швидке реагування на зміну споживчого попиту;
- мінімальний час переналагодження обладнання.

Концепція "стрункого виробництва" частково ґрунтується на принципі "систем, що тягнуться". Стосовно до цієї концепції даний принцип означає: відсутність складів, тільки мінімальні запаси на полицях, всі запаси - на робочих місцях, т. і. Слід використовувати лише

ті компоненти, які необхідні для задоволення замовлення споживачів.

У зарубіжній практиці серед інших логістичних концепцій за останнє десятиліття великого поширення набули різні варіанти концепції реагування на попит (demand-driven techniques - DDT). Ця концепція розроблялася в основному як модифікація концепції RP в плані поліпшення реакції на зміну споживчого попиту. Найбільш відомими є чотири її варіанти:

- концепція "точки замовлення (перезамовлення)" (re-order point, ROP);
- концепція "швидкого реагування" (quick response, QR);

- концепція (логістична стратегія) "безперервного поповнення запасів" (continuous replenishment, CR);

- концепція "автоматичного поповнення запасів" (automatic replenishment, AR).

Методично важливим з точки зору логістики, не залежно від обраної концепції, є визначення взаємодії матеріального та інформаційного потоків. Завжди вважалося, що матеріальний потік генерує інформаційний, так як постулювалась первинність матеріального потоку. Однак сучасні інформаційні технології змінили послідовність взаємодії матеріального та інформаційного потоків.

Література

1. Криворучко О. Інформаційний простір підприємств вертикальної інтеграції / О. Криворучко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2016. - № 4. - С. 97–103. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2016_4_8

2. Т.В. Алесинская. Основы логистики. Функциональные области логистического управления. Часть 3. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. 116 с.

УДК: 657.421.1

МАТЕРІАЛЬНІ ОБОРОТНІ АКТИВИ В ОБЛІКОВІЙ СИСТЕМІ

Гуцаленко Л.В. – д.е.н., професор; Марчук У.О. – к.е.н.; Мурга Н.

Вінницький національний аграрний університет

При переході діяльності економічних суб'єктів на ринкові відносини, що потребують об'єктивної зміни бухгалтерського обліку наближення його до міжнародних стандартів, змінюються вимоги до обліку ефективності використання виробничих запасів, які є вагомою складовою матеріальних оборотних активів, а також розширюються поставлені перед ним завдання, такі як вирішення питань щодо розмежування оборотної та необоротної частини активів, класифікації виробничих запасів з урахуванням галузевої специфіки аграрних підприємств.

Організацію та облік придбання і використання матеріальних оборотних активів досліджували відомі вітчизняні вчені: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, З.В. Гуцайлюк, В.П. Завгородній, В.І. Єфіменко, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, Л.В. Нападовська, М.С. Пушкар, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, І.Д. Фаріон, В.Г. Швець, М.Г. Чумаченко та ін.

Вивчення економічної літератури показує, що питання вдосконалення методики використання матеріальних ресурсів займає в ній одне з центральних місць. Однак аналіз багатьох публікацій дозволяє констатувати, що донині існує термінологічна плутанина у поняттях «матеріальні цінності», «предмети праці», «матеріальні ресурси», «матеріали», «виробничі запаси», «запаси» [1, с. 132].

Вчені часто ототожнюють поняття «матеріальні ресурси» та «матеріальні активи», тому вважаємо за доцільне згадати вітчизняне та міжнародне законодавство у сфері бухгалтерського обліку, де активами визнано ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Поняття «активи» є надзвичайно складною категорією в обліковому, управлінському, правовому та інших аспектах економічної роботи будь-якого підприємства. Хоча дана категорія на сьогоднішній момент має достатньо детально розроблений механізм зовнішнього правового регулювання та внутрішнього фінансового менеджменту підприємств, однак вона не має відповідної їй за важливістю парадигми [2, с.16]

Стверджуючи те, що категорії «матеріальні ресурси» та «матеріальні активи» є не тотожними поняттями І.І. Воронцова за допомогою рис. 1, доводить, що матеріальні ресурси належать до складу матеріальних активів поруч із природними та технічними. Взаємозв'язок усіх вказаних ресурсів очевидний, оскільки технічні ресурси чинять прямий вплив на матеріальні та природні, що призводить до перетворення їх на готовий продукт. Автор стверджує, що між природними та

матеріальними існує непрямий вплив, оскільки взаємозамінними. [3]
одні здатні конвертуватися в інші, а також бути

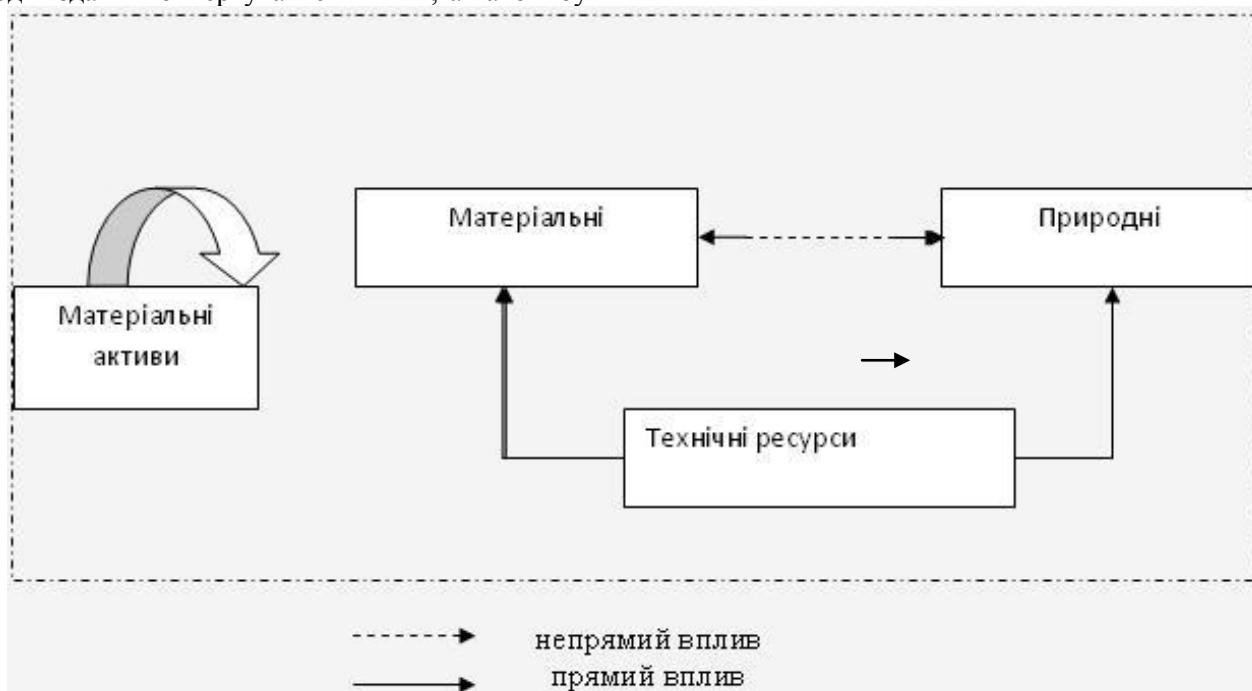


Рис. 1. Взаємозв'язок матеріальних ресурсів та матеріальних активів [3]

Ластовецький О.В, розглядаючи матеріально-технічні ресурси, як об'єкт бухгалтерського обліку, розділяє їх не за матеріальною формою, а за призначенням. [4]

характеризують окремі види активів. З метою забезпечення ефективного та цілеспрямованого управління активами виникає необхідність систематизації основних термінів, які використовуються на практиці (рис. 2.)

В економічній теорії та господарській практиці оперують різними термінами, що

Ознаки	Види активів				
	матеріальні	нематеріальні	Фінансові	біологічні	
За формою функціонування	Оборотні		Необоротні		
За характером участі в господарському процесі	Операційні		Інвестиційні		
За характером участі в різних видах діяльності	Ті, що амортизуються		Ті, що не амортизуються		
За можливістю амортизації	цінні		малоцінні		
За ступенем цінності	Абсолютно ліквідні	Високо-ліквідні	Середньо-ліквідні	малоліквідні	неліквідні

Рис. 2. Класифікація активів [5, с. 329]

Класифікація матеріальних активів на будь-якому підприємстві залежить від технології та організації виробничого процесу. У наукових працях в основу класифікації матеріальних активів покладено різні ознаки, що спричинило

неоднозначність думок вчених щодо об'єкта дослідження.

На основі аналізу визначень щодо виробничих запасів вищезазначених учених можна дійти висновку, що поділ активів на

оборотні та необоротні, з точки зору управління, є найбільш вдалими, оскільки відповідає умовам побудови балансу та відображує участь активів у виробничому процесі.

Література

1. Фалінська М. Економічна сутність та аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів / М.Фалінська // Галицький економічний вісник. — 2012. — №6 (39). — с.132-137
2. Бурдейна Л.В. Облік та оцінка виробничих запасів у інформаційній системі підприємства : дис. ...к-та екон. наук: 08.00.109 / Людмила Володимирівна Бурдейна. — Львів, 2015. — 266 с.
3. Воронцова І.І Економічний та обліковий підходи до трактування сутності категорії “матеріальні ресурси” / І.І. Воронцова // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.econpapers.repec.org/RePEc:scn:000pbo:46875>
4. Ластовецький О.В. Галузевий бухгалтерський облік: проблеми теорії і практики. — Чернівці: Прут, 2005. — 200 с.
5. Колумбет О. Оборотні активи: сутність, класифікація та структура у вітчизняній та зарубіжній практиці /О. Колумбет // Збірник наукових праць ДЕУТ. Серія «Економіка і управління», 2013, Вип.23-24 С. 324-332

УДК 657.471

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ РЕЗУЛЬТАТІВ АУДИТУ ЯК ОДИН З ДЕРЖАВНИХ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Назарова К.О. — д.е.н, доцент

Київський національний торговельно-економічний університет

В умовах відкритої економіки, особливо на шляху до неї, одним з державних пріоритетів розвитку економіки повинна стати транспарентність результатів аудиту. У сучасних умовах господарювання дедалі більшого значення для ефективного господарювання набуває інформація як один із необхідних ресурсів на рівні із землею, капіталом та працею. Як наслідок, можна констатувати зміщення пріоритетів в економічному середовищі функціонування суб'єктів підприємництва з певної інформаційної закритості, яка була характерною ще кілька років тому для суб'єктів господарювання вітчизняної економіки, на відкритість, публічність, транспарентність.

Потреби суспільства в інформаційній прозорості зростають одночасно з усвідомленням транспарентності як загальної ідеї сучасної цивілізації, збільшенням обсягів потоків капіталу та бурхливим розвитком засобів масової комунікації. Аудиторська синергія, яка притаманна саме відкритій економіці, яка, у свою чергу, сприяє становленню соціально відповідального аудиту, щільно корелюється з транспарентним вектором розвитку аудиту як такого та, головне, публічністю представлення результатів аудиту тих суб'єктів господарювання, яких можна віднести до публічного сектору економіки [1].

Вітчизняні суб'єкти господарювання дедалі активніше інтегруються в міжнародні фінансові ринки, великі корпорації розширюють свою діяльність по всьому світу, а уряд України вживає заходів щодо перетворення великих міст на фінансові центри регіонального та міжнародного значення. За таких умов забезпечення транспарентності економічних

процесів – важливе завдання загальнодержавного значення, яке повинно вирішуватись на національному рівні, особливо тепер, у процесі інтеграції України до ЄС та вступу до СОТ, успішне завершення якого неможливе без підвищення рівня інформаційної відкритості та інвестиційної привабливості вітчизняного бізнесу [2].

Перебуваючи у перманентному пошуку і інвесторів, власники багатьох вітчизняних підприємств, усвідомивши необхідність підвищення рівня їх інформаційної прозорості, почали знаходити шляхи для кількісного та якісного вдосконалення механізмів розкриття звітної інформації. Інвестори та інші користувачі бухгалтерської та аудиторської інформації поступово звикли вважати інформаційну відкритість нормою, а не винятком, спонукаючи, таким чином, підприємства, що воліли приховувати відомості про свій фінансовий стан та платоспроможність, слідувати цій тенденції та підвищувати рівень власної транспарентності або ж поступатися своїм місцем на ринку більш відкритим до обміну інформаційними ресурсами конкурентам. Аудитор для власників та СЕО відіграє вагомую роль у забезпеченні обраного вектору розвитку суб'єкта господарювання, відповідно до його стратегічних та тактичних планів [3].

Наслідки останньої світової фінансової кризи свідчать про те, що фінансова звітність далеко не завжди містить достовірну, повну та своєчасну інформацію про стан суб'єкта господарювання. Доволі часто навіть звітність великих суб'єктів господарювання, корпорацій, що мають визнану у світі ділову репутацію та вважаються транспарентними, не дає змоги

скласти правильне уявлення про фінансово-господарський стан та стабільність діяльності. Причина криється як у недосконалості правил, процедур і механізмів складання фінансової звітності, так і у непоодиноких випадках допущення численних порушень під час її підготовки та аудиторської перевірки. Грунтуючись на статистичних даних, необхідно констатувати, що банкрутство є однією з найбільш відчутних проблем національної економіки, і світова фінансова криза цю тенденцію лише підтвердила [4, 5, 6, 7].

Підвищення відкритості економіки має пріоритетне значення, насамперед, для успішної реалізації стратегії довгострокового соціально-економічного розвитку держави, у якій формування вітчизняними суб'єктами господарювання транспарентної фінансової звітності має відігравати важливу роль. Низький рівень транспарентності у багатьох сегментах національної економіки знижує привабливість її інвестиційного клімату і конкурентоспроможність окремих суб'єктів господарювання і галузей. Лише прозора та відкрита інформація дає змогу інвесторам чітко уявляти притаманні вітчизняному бізнесу правила гри, усвідомлювати всі потенційні ризики й можливості, отже, обґрунтовано приймати раціональні інвестиційні рішення.

Якісний, ефективний аудит дає змогу ідентифікувати ознаки фінансової неспроможності суб'єкта господарювання, розкрити факт її приховування, що є обґрунтованим запитом суспільства в транспарентності результатів аудиту.

У нинішніх складних економіко-соціальних умовах вітчизняні та закордонні аналітики не дають оптимістичної оцінки рівню інвестиційної привабливості України. Діагностуючи стан інвестиційної привабливості, провідні міжнародні організації, зокрема, звертають увагу на індекс інвестиційної

привабливості України. Наведена інформація, за деякими виключеннями, доводить незадовільний рівень інвестиційної привабливості України у динаміці, індекс інвестиційної привабливості здебільшого коливається в межах "негативне значення" – "нейтральне значення".

На стан інвестиційної привабливості країни на міжнародному рівні впливають (прямо чи опосередковано) і такі визнані у світі рейтинги, які дозволяють таку транспарентність довести: Doing Business (індекс умов ведення бізнесу, або бізнес-регулювання, який визначає Світовий банк), Index of Economic Freedom – індекс економічної свободи (визначає газета Wall Street Journal і дослідницький центр Heritage Foundation у більшості країн).

Євроінтеграційні процеси вимагають підвищення якості інформації як для виходу вітчизняних суб'єктів господарювання на нові ринки, так і для потенційних інвесторів, які лише оцінюють можливості виходу на український ринок. Для цього необхідно володіти як інформацією макrorівня, з урахуванням показників світового банку, так і максимально незалежною інформацією, представленою аудитором. Вочевидь, якісний рівень такої інформації буде значно вищим, якщо користувач інформації володіє результатами як зовнішнього (незалежного) аудиту, так і внутрішнього. Аудит забезпечує якісний бік транспарентності: гарантує, що інформація, яку отримує потенційний інвестор або кредитор, не лише повна за формою, а й відповідає дійсності за суттю. Так, для прикладу, при прийнятті рішень користувачами інформації, передусім інвесторами, враховується інший економіко-соціальний індекс – економічної свободи (Index of Economic Freedom), який розраховується за участю The Heritage Foundation (Стратегічного дослідного інституту, США) та публікується у газеті Wall Street Journal.

Література

1. Синергія внутрішнього та зовнішнього аудиту : Автореферат дис. ... д-ра екон. наук.- Київський національний торговельно-економічний університет.- К., 2016- 42 с.
2. Ган А.В. Оцінка інвестиційної привабливості економіки України. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=1868>. – Дата звернення: 04.04.2017.
3. Вайсман Б. За прозорий аудит / Б. Вайсман // Аудитор України. – 2011. – №5 (188). – С. 3.
4. Гулько Л.Г. Аналіз сучасних тенденцій банкрутства підприємств / Л.Г. Гулько// Пятая международная научно-практическая Интернет-конференция "Спецпроект: анализ научных исследований" (17-18 июня 2010 года). – Режим доступу до матеріалу: http://www.confcontact.com/2010spec_tezi/ec_gulko.php. – Дата звернення: 04.04.2017.
5. Мірошніченко О.Ю. Інститут банкрутства як інструмент регулювання діяльності неплатоспроможних підприємств / О.Ю. Мірошніченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Випуск 27, том 1. – С.322.
6. Нескорородева І.І. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні та шляхи їх вирішення / І.І. Нескорородева, О.Ю. Тереваносова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 187–193.

7. Власть подсчитала, сколько в Украине предприятий-банкротов. – Режим доступа до матеріалу : <http://www.segodnya.ua/economics/business/V-Minyuste-podschitali-skolko-v-Ukraine-predpriyatiy-bankrotov-445469.html>. – Дата звернення: 04.04.2017.

УДК 657(035)

ПРОБЛЕМАТИКА ГАРМОНІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ

Рожелюк В.М. – д.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

В процесі гармонізації вітчизняної системи обліку, важливо усвідомлювати принципові відмінності у джерелах фінансування вітчизняних і зарубіжних підприємств. У той час, як у практиці США головними користувачами фінансової звітності підприємства є акціонери, що виступають основними інвесторами, в Україні головним користувачем звітності є держава, на перший план виходить податкова звітність, а фінансова є швидше формальною.

Проблемним питанням є шлях, яким ми йдемо до задекларованої гармонізації. Однією з них вважаємо вказівку Міністерства фінансів України скласти звітність за МСФЗ, використовуючи типові форми звітності. Відсутність затверджених форм за МСФЗ передбачає виконання принципу суттєвості, який реалізується шляхом підбору підприємством такого набору показників, який є необхідним для користувача, дає змогу приймати рішення, при цьому не обтяжуючи надлишковою інформацією. Таке рішення Міністерства фінансів, на нашу думку, показує незрілість і неготовність сучасної національної системи обліку відповідати західним ринковим принципам. Маємо на увазі залишки адміністративної психології управління, успадкованої з радянського минулого.

Крім того, суттєвим недоліком процесу впровадження звітності за МСФЗ в Україні є недостатність знань вітчизняних бухгалтерів у цій сфері. Проблема ускладнюється ще й через мову, якою написані стандарти, та складнощами перекладу. Нечіткість положень, до якої звикли вітчизняні бухгалтери, пояснюється надзвичайно широким колом осіб, для яких вони призначені, ринковим характером відносин та рекомендаційним характером. Міжнародні стандарти є складними для розуміння. В умовах переважної необізнаності українських практикуючих бухгалтерів з їх основними положеннями цей факт унеможлиблює самостійне їх вивчення. Щодо навчання вітчизняних бухгалтерів міжнародних стандартів точаться тривалі дискусії. “Велика четвірка” аудиторських компаній наполягає на одноосібному праві проведення навчання та видачі відповідних документів бухгалтерам, при цьому встановлюючи на свої послуги неймовірно

високі розцінки. Міністерство фінансів та держфінпослуг пропонують свої курси [4]. У будь-якому випадку підготовка кваліфікованих фахівців із МСФЗ на сьогодні є одним із актуальних напрямів реформи системи обліку й звітності в Україні.

За переконаннями багатьох авторів, міжнародні стандарти нівелюють роль первинних документів, чим порушують споконвічний закон системи вітчизняного бухгалтерського обліку: “Немає документа – немає запису в бухгалтерському обліку”. Дійсно, однією з умов визнання будь-якого активу в бухгалтерському обліку в Україні є наявність первинних документів, що підтверджують право власності на цей актив. У деяких випадках потрібні також документи, що свідчать про офіційну державну реєстрацію активу (нерухомість, транспортні засоби). У фінансовій звітності, яка складається за правилами МСФЗ, при відображенні активу ця умова може не виконуватися, якщо майно відповідає визначенню активу та критеріям його визнання.

Відповідно до МСФЗ активом є ресурс, контрольований компанією, що виник в результаті подій минулих періодів, від якого компанія очікує отримання економічних вигод у майбутньому. Поняття “контроль” не передбачає в обов’язковому порядку наявності права власності на актив. Для контролю над активом компанії досить мати можливість одержувати економічні вигоди від його використання і перешкоджати у його використанні третім особам. Контроль над активами може бути здійснений, наприклад, при володінні контрольним пакетом акцій організації або в результаті продажу активів з правом обов’язкового зворотного викупу.

У зв’язку з процесами переходу на міжнародні стандарти з’явилася проблема, що полягає в тенденції розподілу бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Вважаємо це неприйнятним явищем, оскільки, згідно з прийнятою методологією, бухгалтерська звітність є елементом методу бухгалтерського обліку поряд з документуванням, системою рахунків і подвійним записом, інвентаризацією, оцінкою, калькуляцією та бухгалтерським балансом як

способом групування та узагальнення інформації про майно і зобов'язання організації.

Іншими словами, у фінансовій звітності, складеній за МСФЗ, можуть з'явитися активи, яких у бухгалтерському обліку немає, наприклад, у зв'язку з відсутністю первинних документів, що підтверджують право власності на актив. При цьому, хоч актив і не відображено в бухгалтерському обліку, якщо підприємство контролює його, то він повинен бути відображений у його фінансовій звітності, або, навпаки, актив, відображений у бухгалтерському обліку, може не відобразитися у фінансовій звітності, наприклад, у зв'язку з тим, що він не приносить економічних вигод. Аналогічні приклади можна навести щодо зобов'язань. Наприклад, відповідно до вимог МСФЗ у фінансовій звітності повинні бути відображені так звані конструктивні зобов'язання, які документально не підтверджені, проте виникли з практики ділового обігу.

Важливо усвідомлювати, що МСФЗ – не універсальна концепція, а один із варіантів обліку в інтересах фінансових інститутів. Серед українських підприємств основною групою, зацікавленою в переході на міжнародні стандарти обліку, є акціонерні товариства, акції яких котируються на міжнародних фондових біржах. Основна проблема полягає в тому, що в Україні їх налічується лише 2 %, а підприємствам, які не виносять свої цінні папери на міжнародні біржі, перехід на МСФЗ створює

значно більше проблем, ніж переваг [3].

Крім того, виявлено проблему поширення тенденції відокремлення ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, які завжди базувалися на єдиній фактичній інформації про господарські операції організації, виходячи з підтверджених первинними документами даних бухгалтерського обліку. У сучасних же умовах підприємства все ще ведуть облік за національними стандартами, а звітність подають згідно з новими вимогами – за міжнародними, шляхом процедури трансформації облікових даних. Це стає причиною того, що в даних обліку наявні активи, інформація про які не міститься в звітності, і навпаки, у звітності з'являються активи, не відображені в обліку, що є суттєвою проблемою організації обліку, призначеної для оптимізації облікового процесу.

Вітчизняні бухгалтери не готові до сучасних змін. Це стосується насамперед відсутності необхідних знань. Підприємства змушені наймати зовнішніх спеціалістів для формування нової звітності, що супроводжується значними витратами.

Таким чином, формування фінансової звітності відповідно до МСФЗ не лише вимагає спеціальних знань та додаткової інформації, а й є особливим світоглядним підходом до складання фінансової звітності, відмінним від традиційного для України.

Література

1. Accounting in Ukraine under implementation of the European legislation. Accounting in Ukraine under implementation of the European legislation : monograph / Under the guidance of Doctor of Economics, Professor Mykhailo Luchko. – Ternopil : TNEU, 2017. – 243 pages
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_010
3. Рожелюк В.М. Організація бухгалтерського обліку діяльності переробних підприємств : монографія / Рожелюк В.М. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 488 с.

УДК 657 : 659.126

ТОРГОВЕЛЬНА МАРКА: СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ

Ясишена В.В. – к.е.н., доцент; Пославська Л.І. – к.е.н., ст. викладач
Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Важливість використання нематеріальних активів в діяльності підприємств є суттєвою, на що вказують чисельні міжнародні дослідження протягом довготривалого періоду. Стратегія управління вітчизняними підприємствами повинна бути спрямована на активне залучення в діяльність підприємств нематеріальних активів, що сприятиме їх розвитку.

Згідно з п. 4 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» нематеріальний актив – це

немонетарний актив, який немає матеріальної форми та може бути ідентифікований [4]. В М(С)БО 38 «Нематеріальні активи» зазначено, що нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований [3].

Класифікація нематеріальних активів у розрізі однорідних груп викладена в П(С)БО 8. Торговельні марки відносять до групи - права на комерційні позначення. Ця група включає права

на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роаялті [4].

З юридичної точки зору правове регулювання власності на торговельну марку проводиться на основі ряду нормативно-правових документів. Паризька конвенція про охорону промислової власності розкриває порядок охорони товарного знака і знака обслуговування відповідно до міжнародного законодавства. Світова практика пішла шляхом розмежування: товарні знаки відрізняють товари, а знаки обслуговування - послуги.

В законодавстві України поєднано об'єкти інтелектуальної власності і передбачається правова охорона торговельної марки (знака для товарів та послуг). У Цивільному кодексі України відносно знаку для товарів і послуг вживається термін «торговельна марка». Відповідно до ст. 492 Цивільного кодексу встановлюється право інтелектуальної власності на торговельну марку. Торговельною маркою може бути будь-яке позначення або будь-яка комбінація позначень, які придатні для вирізнення товарів (послуг), що виробляються (надаються) однією особою, від товарів (послуг), що виробляються (надаються) іншими особами [5]. Відповідно до ЗУ «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15.12.1993 р. № 3689-12 вживається термін «знак», який вживається як позначення, за яким товари і послуги одних осіб відрізняються від товарів і послуг інших осіб.

В закордонній практиці широко використовується термін «бренд». В п. 119 МСБО 38 у рекомендаційній формі наведено перелік окремих класів нематеріальних активів, до яких також відносять назви брендів [3].

В словнику іншомовних слів «бренд» (англ. *brand* - *товарний знак*) - 1. Комплекс інформації про компанію, продукт чи послугу. 2. Концептуально впізнаваний товар, образ, набір послуг.

В вищезазначених нормативно-правових документах терміни: «товарний знак», «знак обслуговування», «торговельна марка», «знак для товарів і послуг», а також «бренд» розкривають розуміння про один і той самий об'єкт і тому можуть вживатися як тотожні. Але одночасно потрібно враховувати те, що поняття «бренд» ширше і торговельна марка є складним елементом бренду. Бренд – це розкручена торговельна марка, яка може підтримувати іміджевий образ товару чи послуги серед споживачів значного сегменту ринку тривалий період.

Необхідно звернути увагу і переглянути вживання термінів «торговельна марка» і «знаки для товарів і послуг» в таких документах, як: Цивільний кодекс України; Податковий кодекс України; Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг»; П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»; План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. На нашу думку, у вищезазначених документах необхідно вживати один термін, наприклад «торговельна марка».

На сьогоднішній день торговельна марка (бренд) - це візитна картка у світі бізнесу. Міжнародна консалтингова група Interbrand оприлюднила рейтинг найдорожчих світових брендів 2016 року, який складається зі 100 позицій. В десятку найкращих ввійшли такі бренди: Apple; Google; Coca-Cola; Microsoft; Toyota; IBM; Samsung; Amazon; Mercedes-Benz; GE [6]. З повної версії рейтингу видно, що найбільша частина кращих світових брендів перепадає на компанії США (52 зі 100 позицій). Відомий факт, що економіка США є найбільшою у світі, а також займає сьоме місце серед 189 країн світу по створенню найсприятливіших умов для ведення бізнесу. При підготовці рейтингу враховується багато факторів, але один з них – це оцінка споживачів. В своїй діяльності американські компанії розробляють чіткі стратегії націлені на кінцевого споживача. В джерелах [1, 2, 6] не представлені країни, які розвиваються або відносяться до сировинного сектору, у т. числі Україна та інші країни СНД. Також одним з найважливіших факторів рейтингу є пізнаваність бренду за кордоном. Україна за рівнем організації міжнародної торгівлі займає лише 109 місце, що не сприяє поширенню інформації про бренд.

Всесвітній банк оприлюднив своє чергове дослідження «Ведення бізнесу в 2016 році», в якому висвітлено рейтинг 189 країн світу щодо показників створення сприятливих умов для бізнесу. Рейтинг охоплює 10 основних індикаторів регулювання підприємницької діяльності. Наведено місця, які зайняла Україна в даному рейтингу: реєстрація підприємства – 30; одержання дозволу на будівництво – 140; підключення до систем електропостачання – 137; реєстрація власності – 61; кредитування – 19; захист інвесторів – 88; оподаткування – 107; міжнародна торгівля – 109; забезпечення виконання контрактів – 98; ліквідація підприємств – 141 [2]. У першу десятку входять країни, які мають найсприятливіші умови для ведення бізнесу, а саме: Сінгапур, Нова Зеландія, Данія, Південна Корея, Гонконг,

Великобританія, США, Швеція, Норвегія, Фінляндія. В 2016 році Україна зайняла 83 місце, що краще порівняно з 96 місцем у 2015 році [1, 2].

Неможливо говорити про розкрутку бренду, якщо в багатьох показниках ведення бізнесу ми знаходимося в другій половині рейтингу. В таких умовах підприємці думають, «як вижити?», а не про просування бренду на світові ринки і одержання кращих позицій серед найкоштовніших світових брендів, де наша країна взагалі відсутня.

При створенні бренду компанія значну увагу повинна приділяти якості товару, рекламі, експорту та іншим чинникам. Якість повинна зберігатися протягом всього життя бренду. Дуже часто бренд дозволяє швидко зробити свій вибір покупцю. Підхід до розробки торговельної марки повинен бути зважений, вона має бути простою і не перевантаженою деталями. Вітчизняні підприємства повинні детально вивчати і впроваджувати різноманітні маркетингові новації, що сприятимуть розкрутці торговельної марки і розвитку компанії.

Література

1. Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2015 году // Центр гуманитарных технологий. — 29.10.2014. 08:30 : [Електронний ресурс]. — Режим доступу : URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/10/29/6969>.
2. Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2016 году // Центр гуманитарных технологий. — 28.10.2015. 07:55 : [Електронний ресурс]. — Режим доступу : URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/10/28/7261>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи». Міжнародний документ від 01.01.2012 : [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050/page2.
4. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». Затверджено Наказом МФУ від 18.10.1999р. № 242 : [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
5. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.intellect.ua/ukr/trademark/law/code/civilcode>.
6. Interbrand: Рейтинг самых дорогих глобальных брендов 2016 года // Центр гуманитарных технологий. — 12.10.2016. 19:00 : [Електронний ресурс]. — Режим доступу : URL: <http://gtmarket.ru/news/2016/10/12/7307>.

УДК 657.221.8

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФАКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Настенко М.М. – к.е.н., доцент; Гудзенко Н.М. – к.е.н., доцент
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Сучасна економічна система України в умовах трансформації та глобалізаційних змін світового господарства характеризується підвищеною роллю до економічної безпеки як на макро-, так і на мікрорівні. Це зумовлює потребу створення антикризової та захисної системи управління на основі релевантного інформаційного середовища з урахуванням ризиків та загроз різного походження.

Однак, традиційний облік з урахуванням вищезазначених потреб не відповідає завданням реформування бухгалтерського обліку та інформаційним запитам користувачів. Забезпечення економічної безпеки підприємства має проводитися у відповідності до принципу постійності в межах його звичайної діяльності з направленістю на ліквідацію та мінімізацію наслідків загрозливих фактів господарської діяльності та різного роду форс-мажорів, а також на відновлення звичайної діяльності, недопущення і мінімізацію їх впливу на стає функціонування в майбутньому.

Отже, сучасні реалії змушують переглядати

основи теорії бухгалтерського обліку відповідно до потреб практики. Розвиток теоретичних основ обліку окреслений перебудовою від технічної констатації фактів господарської діяльності, які описані нормативами чи інструкціями, до їх осмислення та, якщо необхідно, застосування в обліковому процесі професійного судження, яке є достовірним і добросовісним [3]. Роль бухгалтера, як кваліфікованого спеціаліста, з притаманними йому компетентнісними характеристиками має творчий характер. Тому професійне судження бухгалтера в сучасній вітчизняній практиці повинно сягнути міжнародного рівня, де думка професійного бухгалтера – це безцінне, безпристрасне, безкорисливе судження про факти господарської діяльності підприємства. В тому напрямі розвитку теорія бухгалтерського обліку отримає нові інструменти регулювання облікового процесу та дасть змогу забезпечити безпечний рівень підприємства на етапі первинного спостереження даних [3].

Актуальність теми дослідження обумовлена

практичною потребою створення механізму організації бухгалтерського обліку, направлено на своєчасне виявлення ризиків і загроз, посилення інформативності бухгалтерського обліку в цілях забезпечення якісного фінансового менеджменту, аналізу та контролю.

Вирішення даних завдань варто розпочати з переосмислення теоретичного підґрунтя облікового процесу, який є платформою на шляху до отримання своєчасної облікової інформації про причинно-наслідкові відхилення фактичних показників від планових.

В основі якісно побудованої інформаційної системи лежить реформований підхід до ідентифікації фактів господарської діяльності підприємства.

Факт (лат. *factum* – зроблене) є важливою економічною категорією, яка формує уявлення про обліковий об'єкт як виконане явище, що існує об'єктивно.

Факти господарського життя, які відбуваються в процесі забезпечення економічної безпеки підприємства мають також відобразитися в обліку і їх слід ідентифікувати в якості окремого облікового об'єкта. Таким фактом господарського життя є кожний випадок, відокремлений від інших явищ, виражений у цифрах та словах (записах), що без додаткових висновків та зовнішніх вимірів відображає облікову сторону відносин, яку він викликає у зацікавлених сторін.

Приведене визначення факту, що обліковується, не є вичерпним. Наголос зроблений на юридичній природі факту, адже фактом визнається міра взаємовідносин, що виникає між сторонами цих правовідносин.

Для характеру діяльності підприємства в межах забезпечення економічної безпеки, на нашу думку, така характеристика є визначальною. Адже мова йде про захисну діяльність господарюючого суб'єкта, до ведення якої спонукають численні ризики різного походження та непередбачувані події, що стають реальними загрозами в процесі продовження його сталого функціонування.

Важливою характеристикою, що свідчить про особливість фактів господарської діяльності в якості облікових об'єктів у теоретичній площині є вираз “факт господарського життя”, а не “факт господарської діяльності”. В останньому йдеться про відновлення тих чи інших благ внаслідок прийнятих рішень під час діяльності (наприклад придбання, реалізація).

“Життя” значно ширше включає непередбачені факти (втрати від стихійного лиха, крадіжок, екологічних катастроф) аніж “діяльність”. Тому вважаємо доцільним використовувати вислів “факт господарського життя” під час ідентифікації облікових об'єктів підприємств, які налаштовані на

забезпечення власної економічної безпеки.

Невизначеність (*uncertainty*) – ситуація, результат якої залежить від майбутніх подій чи дій, які знаходяться поза прямим контролем суб'єкта, але результат яких може здійснити вплив на фінансову звітність підприємства [1, с. 232].

Факт – це елементарний момент, який має бути відображений в обліку, але з його спрямуванням в часовому просторі. Факти характеризують уявлення про момент пізнання події, яка, трансформуючись в певні операції, являє собою логічну взаємодію суб'єктів (осіб, що мають зобов'язання і володіють вимогами) і об'єктів (предметів прав, пов'язаних з зобов'язаннями та вимогами) [4].

Відправною точкою теоретичного розуміння облікового факту є поняття часу його визнання та відображення, тобто теперішнього значення, що розмежовує факти, що сталися від очікуваних фактів на перспективу.

Теперішнє значення може і буде переноситись на майбутнє значення з мірою нашого впливу на нього, чого ми не зможемо ніколи зробити з минулими фактами, які фотографічно відображають ситуацію, яка вже сталася.

Впливати на майбутнє ми можемо і повинні, але виходячи з базису інформації, сформованої за попередні періоди та прогностичного облікового підходу, який має імовірнісний і водночас захисний характер.

Забезпечення економічної безпеки підприємства потребує підвищеної інформативності даних бухгалтерського обліку. Саме тому рекомендовано зосередити увагу на підвищенні його аналітичності через призму наукового розуміння облікового факту як факту господарського життя.

Задля забезпечення даної мети класифікаційні ознаки структури облікового факту мають знайти свої відображення в аналітичній обліковій системі. Інформація, сформована в зазначеній системі, задовольнятиме потреби управління та аналізу з подальшим формуванням інформації про найбільш вразливі напрями звичайної діяльності, які потребують попереджувачих, оздоровчих та захисних дій.

Отже, сучасні економічні реалії обґрунтовують потребу перегляду теоретичних основ бухгалтерського обліку відповідно до практичних потреб. Реформований підхід до вітчизняного обліку окреслений переходом від банальної констатації фактів господарської діяльності до їх переосмислення як фактів господарського життя із застосування в обліковому процесі професійного судження, що базується на принципах достовірності, добросовісності та етиці бухгалтера. Зазначений напрям розвитку методологічних підходів до бухгалтерського обліку дозволить отримати нові та

дієві інструменти у формуванні інформаційного господарюючого суб'єкта починаючи з етапу процесу та гарантуватиме безпечний рівень первинного спостереження даних.

Література

1. Галузіна С. М., Пупшис Т. Ф. Международный учет и аудит / С. М. Галузіна, Т. Ф. Пупшис. – СПб.: Питер, 2006. – 272 с.
2. Кірейцев Г. Г. Бухгалтерський облік та науковці, що генерують ідеї його розвитку / Г. Г. Кірейцев // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2008. – № 20. – С 3.
3. Марушко Н.С. Професійне судження бухгалтера як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства розвитку / Н. С. Марушко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2014. – № 2. – С. 312–330.
4. Соколов Я. В. Основи теорії бухгалтерського учета / Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 496 с.

УДК: 657:005.93

ЗАСТОСУВАННЯ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛІЗУ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Гордополов В.Ю. – к.е.н., доцент; Гуняга Н.

Київський національний торговельно-економічний університет

В сучасних умовах господарювання підвищується рівень ризику підприємницької діяльності, а обмеженість ресурсів зумовлює необхідність постійного пошуку пріоритетних стратегічних цілей. Дослідження та оцінка діяльності підприємства на ринку для розробки довгострокової конкурентоспроможної стратегії здійснюється за допомогою методик стратегічного аналізу. Для розробки довготривалої інвестиційної політики з врахуванням змін зовнішнього середовища застосовується портфельний аналіз. Наразі для підприємств залишається гострою проблема

використання таких методів портфельного аналізу, які б дали можливість оптимізувати діяльність та підвищити конкурентоспроможність суб'єкта господарювання на ринку.

На сьогоднішній день виділяють велику кількість методів, методик та моделей портфельного аналізу. Проте особливого значення набув портфельний аналіз за допомогою матриць. Матриці для портфельного аналізу зазвичай є двовимірними таблицями, де по осях відкладаються граничні значення розглянутих факторів.

Таблиця 1

Переваги та недоліки матриць портфельного аналізу

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Поєднання кількісних та якісних показників в єдиній параметричній системі 	<ul style="list-style-type: none"> показників ➤ Ускладнення «зважування» показників під час конструювання шкал матриці ➤ Сфера обмежена капіталомісткими галузями
Діловий комплексний аналіз PIMS	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Формування рекомендацій щодо змін в стратегії, які дозволять за існуючих ринкових умов поліпшити показники ефективності конкретного виду діяльності підприємства. ➤ В своєму розпорядженні можливостями замряти відносну якість продукту і можливості суб'єктів підприємництва вчитися на досвіді інших підприємств, вибирати зручні способи майбутніх дій для отримання високих результатів 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Механічне застосування загальних формул для вирішення конкретних завдань. ➤ Неповне відображення показників, що характеризують науково - технічну політику суб'єктів господарювання, її організаційну структуру, стиль і методи керівництва ➤ Відсутність насичених, високорозвинених ринків

Модель GE/McKinsey.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Її можна застосовувати в усіх фазах життєвого циклу попиту за різних умов конкуренції ➤ Є більш довшеною, оскільки в ній розглядається істотно більша кількість чинників, внаслідок чого вона не призводить до спрощення висновків ➤ Є більш гнучка, оскільки показники обираються виходячи з конкретної ситуації. ➤ Застосовано комплексні критерії, які більш детально характеризують позицію бізнес-напрямку на ринку, привабливість галузі та конкурентоспроможність підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Труднощі врахування всіх особливостей ринкових відносин ➤ Велика кількість критеріїв при виборі стратегії. ➤ Матриця дає загальні рекомендації щодо окремих бізнес-напрямоків ➤ Не дає реальних даних до виявлення перспектив тих чи інших бізнес-напрямоків; ➤ Ринкові параметри розглядаються у статичі; ➤ Конкурентоспроможність бізнес-напрямоків оцінюється досить поверхово, відсутні методичні рекомендації до розрахунків окремих складових.
Модель «Shell» - DPM	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Можливість раціонального розподілення коштів між СОБ ➤ Знаходження на матриці СОБ з різними фазами життєвого циклу 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Умовний вибір показників для аналізу ➤ Суб'єктивізм при визначенні кількісної оцінки показників ➤ Недосконалість оцінки суттєвих
Модель	Переваги	Недоліки
Модель BCG	<ul style="list-style-type: none"> ➤ можливість оцінити стратегічні позиції кожного види бізнесу в часі та розробити певні стратегії. показує фінансову взаємодію усередині господарського портфелю та пріоритети розподілу ресурсів усередині корпорації для різних господарських підрозділів; ➤ пропонує способи раціоналізації як для стратегії інвестування і розширення, так і для стратегії ліквідації; ➤ використовує об'єктивні критерії привабливості та конкурентоспроможності стратегічних одиниць бізнесу; ➤ зменшує рівень суб'єктивізму. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Будується на нечіткому визначенні ринку для секторів бізнесу. Незначна зміна у визначенні може призвести до значних змін частки ринку, що в свою чергу, призведе до отримання інших результатів аналізу. ➤ Порівняно з іншими параметрами бізнесу значення частки ринку переоцінено. Багато факторів впливають на прибутковість, але в моделі вони не враховуються. ➤ Перестає працювати коли її намагаються застосувати до галузей, де рівень конкуренції невисокий та обсяги виробництва незначні ➤ Надмірна концентрація на грошових потоках без врахування ефективності інвестицій (наприклад, інвестування в "зірку" не завжди більш вигідно, ніж інвестування в "дійну корову", що приносить високий прибуток).

* Складено на основі [1,2,3]

Квадранти утворюються перетином прикордонних значень обох чинників. Попадання бізнес-одиниць в той чи інший квадрант означає застосовність до них типових стратегічних рекомендацій. Розглянемо більш детально основні моделі, які найчастіше застосовуються в аналізі (таблиця 1).

Незважаючи на всі наведені переваги

методів портфельного аналізу єдиного повноцінного комплексу, який враховував би

всі значущі елементи не існує. Однак при поєднанні певних методів, а саме: комплексного аналізу PIMS, моделі GE/McKinsey та моделі «Shell» - DPM з урахуванням факторного аналізу та PEST аналізу дану проблему можна вирішити.

Наша пропозиція ґрунтується саме на тому щоб на основі емпіричної моделі PIMS за якої можлива оцінка та порівняння підприємства (продуктів) у певній галузі створити програму, яка матиме змогу об'єктивно та повноцінно провести аналіз та запропонувати стратегію для кожного підприємства з урахуванням їх особливостей.

Основою програми повинна бути модель PIMS так, як її головною перевагою є те, що стратегії які створюються у ній є досить успішними, але вона не дає змогу оцінити вплив якісних показників, що є некоректним, так як вони можуть зіграти вирішальну роль при рейтинговій оцінці підприємств певної галузі.

Доповнення програми моделлю Ge/McKinsey дає можливість саме враховувати якісні показники, які поділяються на 2 групи факторів суб'єктивного характеру. Дана модель дає змогу застосовувати її у всіх фазах життєвого циклу попиту нехтуючи умовами конкуренції.

Поєднання моделі Ge/McKinsey з моделлю "Shell" – DPM є доречним через те, що ці моделі побудовані на двомірній матриці та поєднання кількісних і якісних показників в єдиній параметричній системі не буде спотворювати результати, а врахування 2 груп факторів суб'єктивного характеру надаватиме змогу більш детально розглядати підприємство та вибирати подальшу стратегію з урахування певної внутрішньої специфіки.

Долучення моделі Mckinsey / General Electric до запропонованої програми призведе до розширення спектру конкурентоспроможності підприємства (товару) на поточному ринку, а також до оцінки перспективи товару в нових сегментах. За рахунок використання у розрахунках рівня конкурентоспроможності товару компанії і привабливості ринкового сегменту використовується інтегральний показник оцінки, який підвищує правдивість та вагомість/важливість кожного критерію який буде задіяний у розрахунках.

Так, як завданням кожної з методик є встановлення факторів, що впливають на довгостроковий прибуток, які в сукупності на 80% пояснюють відмінності в показниках ефективності діяльності використання факторного аналізу буде доречне. Оскільки це методика комплексного вивчення та оцінка впливу факторів на величину результуючого показника. За умови, що можлива побудова багатфакторної залежності, в якій фактори

повинні знаходитися в причинно-наслідкових зв'язках із досліджуваним показником це сприятиме проведенню оцінки впливу кожного фактору системи (підсистеми) на формування фінансових показників підприємства. Застосування такої економіко-математичної моделі дозволяє розширити факторну систему вводячи абсолютно новий набір індикаторів ефективності діяльності та знайти приховані, але об'єктивно існуючі закономірності та виявити статистичні зв'язки результативних ознак з факторами та прогнозувати розвиток процесу.

Саме для прогнозування розвитку процесів буде доречним при створенні програмного забезпечення портфельного аналізу врахувати PEST аналіз. Оскільки він дозволяє оцінити макросередовище підприємства та є інструментом довгострокового стратегічного планування і складається на 3-5 років вперед, з щорічним оновленням даних.

Так, як PEST аналіз є інструментом за допомогою якого підприємство може оцінити вплив зовнішніх факторів і ризики для бізнесу, він легко піддається зміні і набуває все нові варіації. Доповнюючи компонентами PESTELI та галузевого аналізу ринку PEST більш детально розглядає можливі зміни, які впливають на прибутковість існування в галузі та розробку тактичних дій, які можуть знизити негативний вплив фактора на діяльність і максимізують прибуток.

За допомогою впровадження такої програми можливе буде вивчення джерел прибутку, оцінка фінансової стійкості і рентабельності підприємства, аналіз динаміки витрат і грошових потоків підприємства. Використання різних матричних методів допоможуть оцінити конкурентоспроможність, як окремого продукту, так і цілого підприємства, детально відобразити процес товарообігу і бізнес процесів, оцінити можливості внутрішньої і зовнішньої загрози компанії. І найголовніше, на основі проведеного комплексного аналізу буде запропоновано стратегії, які підходять даній компанії і враховують її особливості.

Для України така програма матиме велике значення, підприємство зможе вчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища та допоможе малому та середньому бізнесу залишатися конкурентоспроможним на ринку незалежно від обставин які на ньому відбуваються, залучить на ринок нові підприємства та допоможе зарубіжним

інвесторам отримати реальну інформацію про функціонування підприємства.

Література

1. Давидов Г.М. Стратегічний аналіз : навч. посіб. / Г. М. Давидов, В. М. Малахова, О. А. Магопець, А. М. Лисенко, Ю. Г. Давидов. - К. : Знання, 2011. - 389 с. - (Вища освіта ХХІ ст.). - укр.
2. Дикань В.Л. Стратегічне управління : навч. посіб. / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, О. В. Маковоз, [та ін.]. – Київ : ЦУЛ, 2013. – 272 с.
3. Довгань Л.Є., Стратегічне управління. Навчальний посібник. / Л. Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко — К. : Центр учбової лі тера тури, 2009. — 440 с.

УДК 368.91(477)

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Чвертко Л.А. – к.е.н., доцент; Демченко Т.А. – к.е.н., доцент
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Страховання життя – це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення майбутніх страхових виплат, і забезпечують значну частину довгострокових інвестицій у національну економіку.

Досвід розвинених країн показує, що розвиток ринку страхування життя визначається рівнем матеріального забезпечення населення, розумінням населенням необхідності індивідуальної та власної відповідальності і

Основні показники розвитку ринку страхування життя в Україні Таблиця 1
 у 2008–2015 рр.

Показники	Роки								Темп приросту, %
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Кількість компаній, од.	72	72	67	64	62	62	57	49	-31,9
Валові страхові премії, млн грн з них:	1095,5	827,3	906,5	1346,4	1809,5	2476,7	2159,8	2186,6	+99,6
від фізичних осіб	838,2	640,9	754,1	1180,0	1663,7	2337,4	2040,4	2067,1	+146,6
від юридичних осіб	257,3	186,4	152,4	166,4	145,8	139,3	119,4	119,5	-53,6
Частка фізичних осіб у валових преміях, %	76,5	77,5	83,2	87,6	91,9	94,4	94,5	94,5	
Валові страхові виплати, млн грн	37,7	62,7	52,6	70,6	82,1	149,2	239,2	491,5	+1203,7
Рівень валових виплат, %	3,4	7,6	5,8	5,2	4,5	6,0	11,1	22,5	
Сума резервів зі страхування життя, млн грн	1609,0	1789,2	2185,2	2663,8	3222,7	3845,8	5305,9	6889,3	+334,4

застрахованою особою визначеного договором віку.

Страховання життя є важливим елементом соціальної системи держави, засобом захисту рівня добробуту населення та забезпечення стабільності економічного розвитку, а також досить могутнім джерелом внутрішніх інвестицій. Адже кошти, що сформовані за рахунок страхових внесків за договорами страхування життя, призначені виключно для

турботи про безпеку та життєві ризики, попереднім досвідом страхування життя населення, доступністю якісних страхових продуктів, розвитком альтернативних фінансових інститутів тощо [5]. Саме ці фактори впливають на структуру страхових премій та виплат зі страхування життя. Аналіз показників розвитку вітчизняного ринку страхування життя України свідчить у цілому про їхню позитивну

динаміку (табл. 1). Водночас, слід відзначити, що на сучасному етапі роль цього сегменту вітчизняного страхового ринку залишається дуже незначною.

В Україні кількість страховиків, що займаються страхуванням життя, (СК «life») на кінець 2015 р. у порівнянні з 2008 р. зменшилась майже третину: із 72 до 49 компаній. Однак за офіційними даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, рекордним зниженням кількості СК «life» відзначився 2016 р. – з Державного реєстру фінансових установ виключено 10 таких страховиків [4]. Станом на 31.12.2016 р. на вітчизняному ринку страхування життя провадило діяльність 39 страхових компаній.

Український ринок страхування життя відноситься до ринків з помірним рівнем

монополізації. Як відомо, рівень монополізації на страховому ринку оцінюють за допомогою індексу ринкової концентрації Герфіндала - Гіршмана (ННІ), що обчислюється як сума квадратів часток усіх фірм, які діють ринку [3, с. 98–99]. Індекс надає інформацію про відносні можливості фірм впливати на ринок в умовах різних ринкових структур. Більше значення індексу відповідає більшому рівню монополізації ринку.

У 2015 р. індекс ННІ по ринку страхування життя України склав 982,98 (у 2014 р. – 1042,55) [2] (табл. 2). Значення цього показника відповідає параметрам висококонцентрованих ринків, тобто знаходиться у межах $800 < \text{ННІ} < 10000$. Така ситуація спричинена незадовільним фінансовим станом значної кількості страхових компаній.

Таблиця 2

Концентрація ринку страхування життя у 2008-2015 рр.

Рік	Показник ринкової концентрації			
	CR-3	CR-10	CR-20	НІ
2008	0,51	0,78	0,90	1126,11
2009	0,54	0,81	0,95	1134,84
2010	0,52	0,86	0,99	1214,55
2011	0,51	0,87	0,97	1206,90
2012	0,44	0,90	0,98	1218,53
2013	0,52	0,91	0,98	1222,15
2014	0,45	0,91	0,99	1042,55
2015	0,43	0,88	0,99	982,98

загальному обсязі надходжень переважають

З 2010 р. основну частку валових страхових премій, незважаючи на значну кількість компаній на ринку страхування життя, акумулюють двадцять найбільших СК «life». Зокрема, у 2015 р., як і в попередньому році, двадцятьма компаніями було зібрано 99% загального обсягу страхових платежів. Водночас інші 29 страховиків загалом акумулювали лише 1% страхових премій, що є свідченням низької потужності цих страховиків та їх неефективності. Ми поділяємо думку вчених, які вказують на надмірну кількість страховиків на страховому ринку України. Зокрема, В. Базилевич зазначає: «...висока концентрація страхового ринку свідчить про те, що вітчизняна економіка переобтяжена великою кількістю страхових компаній» [1]. Тобто ситуацію, що склалася на вітчизняному страховому ринку щодо зниження кількості страховиків шляхом їх укрупнення можна оцінювати як позитивну.

Впродовж 2015 р. по ринку страхування життя було зібрано 2 186,6 млн грн страхових премій, що майже в два рази більше порівняно з аналогічним показником 2008 р. При цьому в

кошти страхувальників-фізичних осіб, зокрема, у 2013-2015 рр. їхня частка становила більше 94% валових страхових премій зі страхування життя.

В останні роки також мало місце зростання як абсолютних значень страхових виплат (з 149,2 млн. грн. валових виплат у 2013 р. до 491,5 млн. грн. – у 2015 р.), так відносних показників по страхових виплатах (з 6,0% рівня валових виплат у 2013 р. до 22,5% – у 2015 р.).

Результати діяльності страховиків, що надають послуги зі страхування життя, вказують на цілковиту залежність ситуації у цій сфері від макроекономічної стабільності та рівня ділової активності в країні. Ефективна діяльність страхових компаній, що надають послуги зі страхування життя, унеможливується в умовах нестабільного стану національної та світової економіки, а низький рівень розвитку фінансового ринку та його нестабільність не тільки зменшує ефективність страхування, а й навіть спричинює недоцільність його застосування.

Отже, оцінка сучасного стану вітчизняного ринку страхування життя, дозволяє виділити низку позитивних тенденцій у цьому секторі економіки: зростання капіталізації та платоспроможності страхових компаній, збільшення обсягу надходжень страхових премій

та страхових виплат, зростання кількості застрахованих осіб тощо. Та, незважаючи на досягнуті результати, процеси розвитку цього виду відносин стримуються чи навіть унеможливаються цілим рядом проблем, що потребують уважного вивчення та подолання.

Література

1. Базилевич В. Д. Новітні тенденції та протиріччя на страховому ринку України / В. Д. Базилевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 133. – С. 5-8.
2. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua>
3. Нечипорук Л. В. Теорія та практика страхового ринку в Україні : монографія. / Л. В. Нечипорук. – Харків : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2004. – 300 с.
4. Публічний звіт про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/news/1675.html>
5. Хенке Фолькер. Особливості страхування життя в європейських країнах / Фолькер Хенке // Страхова справа. – 2005. – №2. – С. 25-28.

УДК 657.24:06.05

ДО ПИТАННЯ СУТНОСТІ «СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ» ТА ЇЇ ТРАКТУВАННЯ У ВІТЧИЗНЯНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ

Шестерняк М.М. – к.е.н.

Тернопільський національний економічний університет

В Україні проблемні питання пов'язані зі спільною діяльністю у сфері обліку є малодосліджені. Провадження спільної діяльності та ведення обліку має свою специфіку, яка зумовлена низьким рівнем законодавчого регулювання та забезпечення, різностороннім відображенням і тлумаченням у

зловживань та стримує її розвиток. Спільна діяльність є універсальною формою розвитку господарських зв'язків, що породжує потребу її наукового осмислення, дослідження економічної природи та обґрунтування сутності. Тому, визначення

Таблиця 1

Трактування понятійного визначення «спільна діяльність» та його словосполучень у вітчизняному законодавстві*

Використані джерела інформації	Визначення, що наведені в спеціалізованій літературі
Закон УРСР від 27.03.1991р. «Про підприємства в Українській РСР» [2]	спільна діяльність ототожнюється із спільним підприємством
ГКУ [3]	із прийняттям ГКУ закон УРСР від 27.03.1991р. «Про підприємства в Українській РСР» та ЗУ від 04.02.1998 р. «Про внесення змін до Закону України «Про підприємства в Україні» втратили чинність, проте спільна діяльність знову не знаходить своєї понятійної визначеності
ст. 1 ЗУ від 16.04.1991р. «Про зовнішньоекономічну діяльність» [4]	спільну підприємницьку (господарську) діяльність розглядають як таку, що базується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності і на спільному розподілі результатів та ризиків від її здійснення

ЗУ від 19.03.1996 р. «Про режим іноземного інвестування» [5]	спільна інвестиційна діяльність з участю іноземних суб'єктів господарювання може здійснюватися як у вигляді підприємства (організації) будь-якої організаційно-правової форми, створеного у відповідності з законодавством України (ст. 1), так і у вигляді договору (контракту) про спільну інвестиційну діяльність (виробничої кооперації, спільного виробництва тощо), не пов'язану зі створенням юридичної особи, відповідно до законодавства України (ст. 23)
ст. 7 ЗУ від 22.05.1997 р. «Про оподаткування прибутку підприємств» (що втратив чинність з 01.01.2011 р.) [6]	спільна діяльність без створення юридичної особи провадиться на підставі договору про спільну діяльність, що передбачає об'єднання засобів або майна учасників для досягнення спільної господарської мети
ЗУ від 04.02.1998 р. «Про внесення змін до Закону України «Про підприємства в Україні» [7]	спільне підприємство взагалі перестає існувати як самостійний вид
п. 3 П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції», затвердженого наказом МФУ від 26.04.2000 р. [8]	для цілей фінансового обліку визначає спільну діяльність як господарську діяльність зі створенням або без створення юридичної особи, яка є об'єктом спільного контролю двох або більше сторін відповідно до письмової угоди між ними
ст. 1 п. 7 Угода між Урядом України та Урядом Об'єднаних Арабських Еміратів про сприяння та захист інвестицій від 22.01.2003 р. [9]	«спільна діяльність» включає організацію, контроль, дію, утримання та розміщення юридичних осіб, філій, агентств, офісів, заводів або інших установ для здійснення комерційної діяльності; укладання, виконання та нагляд за виконанням контрактів; придбання, використання, захист та розміщення усіх видів майна, включаючи право на інтелектуальну власність; запозичення фондів, придбання звичайних акцій і придбання іноземних векселів для імпорту
підпункт 153.14.1 ст. 153 «Оподаткування операцій особливого виду» розділ III «Податок на прибуток підприємств» ПКУ [10]	відносить спільну діяльність до «операцій особливого виду», де вказано, що спільна діяльність без створення юридичної особи провадиться на підставі договору про спільну діяльність
Вікіпедія – Вільна Енциклопедія [11]	«спільна підприємницька діяльність» - це діяльність, що базується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності, а також на спільному розподілі результатів та ризиків від її здійснення

сутності «спільної діяльності» та її трактування у вітчизняному законодавстві дасть змогу уникнути багатьох проблемних моментів, скоординувати роботу на підприємстві та підвищити його ефективність.

Понятійне визначення «спільної діяльності», як і будь-якого іншого виду господарювання, обґрунтоване як у вітчизняному законодавстві, так і в законодавстві зарубіжних країн, і, відповідно, пройшло всі етапи становлення, розвитку та вдосконалення, що висвітлила автор [1, с. 224–227] у науковій статті. Дослідження теоретичних засад спільної діяльності в Україні дало змогу зробити висновок, що згідно з національними стандартами спільна діяльність розглядається тільки як спільна діяльність зі створенням або без створення юридичної особи, а відповідно до чинних норм ЦКУ, спільна діяльність розглядається залежно від наявності або відсутності внесків її учасників. Поняття «спільна діяльність» та його словосполучень у вітчизняному законодавстві подано таблиці 1.

«Спільна діяльність» не є власним поняттям бухгалтерського обліку, а це

поняття запозичене з правових наук, яке досліджується в облікових науках з метою встановлення особливостей облікового (бухгалтерського та податкового) відображення операцій, які виникають при здійсненні спільної діяльності [12].

«Спільна діяльність без створення юридичної особи» – це діяльність двох або більше суб'єктів господарювання, які співпрацюють задля досягнення спільної мети (що не суперечить закону) шляхом об'єднання (злиття окремих енергетичних, трудових, інформаційних, фінансових, матеріальних ресурсів і капіталу в єдину систему) внесків учасників відповідно до угоди про спільну діяльність зі здійсненням спільного контролю.

Ґрунтовних досліджень також потребують питання здійснення контролю над діяльністю суб'єктів господарювання, що уклали договір про спільну діяльність, ведення їх обліку, складання звітності за результатами діяльності, оподаткування спільної діяльності без створення юридичної особи, формування витрат простого товариства, тощо.

Література

1. Шестерняк М.М. Теоретичні засади спільної діяльності в правовому полі України / М. М. Шестерняк // Наука й економіка: Наук.-теорет. журнал Хмельницького економічного університету. Вип. 4 (16), т. 2, 2009. – С. 222–230.
2. Закон УРСР «Про підприємства в Українській РСР» від 27. 03. 1991 р. № 887–ХІІ–ВР, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]: // Режим доступу до закону: <http://www.rada.gov.ua> – Назва з екрана.
3. 2. Господарський кодекс України від 16. 01. 2003 року № 436-IV із змінами // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]: // Режим доступу до кодексу: <http://www.liga.zakon.ua> – Назва з екрана.
4. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16. 04. 1991 р. № 29–ВР УРСР, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]: // Режим доступу до закону: <http://www.rada.gov.ua> – Назва з екрана.
5. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19. 03. 1996 р. № 93/96 – ВР, зі змінами та доповненнями станом на 15. 01. 2011 р. [Електронний ресурс]: // Режим доступу до закону: <http://www.rada.gov.ua> – Назва з екрана.
6. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28. 12. 1994 р. № 335/94–ВР, від 22. 05. 1997 р. № 283/97–ВР, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]: // Режим доступу до закону: <http://www.rada.gov.ua> – Назва з екрана.
7. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про підприємства в Україні» від 04. 02. 1998 р. № 72/98–ВР, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]: // Режим доступу до закону: <http://www.rada.gov.ua> – Назва з екрана.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 26. 04. 2000 р. № 91, зареєстроване в Мін'юсті України 17. 05. 2000 р. № 284/4505, зі змінами та доповненнями за станом на 11. 01. 2012 р. [Електронний ресурс]: // Режим доступу до станд.: <http://www.rada.gov.ua> – Назва з екрана.
9. Про сприяння та захист інвестицій: Угода між Урядом України та Урядом Об'єднаних Арабських Еміратів від 22 січня 2003 р. [Електронний ресурс]: // Режим доступу до угоди: <http://www.liga.zakon.ua> – Назва з екрана.
10. Податковий кодекс України: Чинне законодавство зі змінами та допов. за станом на 19 січ. 2011 р.: (офіц. текст). – К.: ПАЛИВОДА А. В., 2011. – 512 с. – (Кодекси України).
11. Вікіпедія – Вільна Енциклопедія [Електронний ресурс]: // Режим доступу до енцикл.: http://www.uk.wikipedia.org/wiki/класифікація;спільна_підприємницька_діяльність – Назва з екрана.
12. Гарапко Н. І. Спільна діяльність без створення юридичної особи: порівняння з подібними формами співпраці / Н. І. Гарапко // Облік і фінанси: Економіка і менеджмент, № 1 (67), 2015. – С. 145–151.

ЕЛЕКТРОННИЙ ЦИФРОВИЙ ПІДПИС: СУТНІСТЬ, ПРИНЦИП ДІЇ ТА ПОРЯДОК ОТРИМАННЯ

Волинець В.І. – к.т.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

В сучасних умовах все більшого поширення набуває електронний документообіг електронних документів [1], застосування якого надає ряд суттєвих переваг в порівнянні з традиційним документообігом паперових документів. Обов'язковим реквізитом кожного електронного документа є електронний цифровий підпис, який використовується для ідентифікації підписувача та підтвердження цілісності даних електронного документа [2].

Окрім питання, пов'язані з електронним документообігом та електронним цифровим підписом, розглядалися в працях таких науковців як Білуха М.Т., Гринович А.А., Кукарін О.Б., Мельник Т., Новицький А.М., Шпірко А. [3-5]. Однак, в зв'язку з можливим значним зростанням кількості користувачів електронного документообігу, зокрема в сфері бухгалтерського обліку та звітності, існує нагальна потреба комплексного висвітлення основних питань, пов'язаних з електронним цифровим підписом.

Метою даної роботи є дослідження сутності, принципу дії та порядку отримання електронного цифрового підпису.

Електронний цифровий підпис (ЕЦП) – це вид електронного підпису, отриманого в результаті криптографічного перетворення даних електронного документа, який додається до цих електронних даних або логічно з ними поєднується і дає змогу підтвердити цілісність електронного документа та ідентифікувати підписувача [2].

ЕЦП накладаються (створюються) за допомогою особистого (закритого) ключа (електронних даних фіксованого розміру), відомого лише підписувачу електронних документів, а перевіряються за допомогою відкритого ключа (електронних даних фіксованого розміру), доступного всім отримувачам електронних документів.

Процес накладання ЕЦП здійснюється наступним чином:

- на першому кроці визначається хеш-функція (контрольна сума невеликого фіксованого розміру) електронного документа, яка ідентифікує його зміст;

- на другому кроці хеш-функція шифрується особистим ключем ЕЦП підписувача та в зашифрованому вигляді додається до даних електронного документа.

Процес перевірки ЕЦП здійснюється наступним чином:

- на першому кроці визначається хеш-функція отриманого електронного документа (даних електронного документа, не включаючи дані ЕЦП);

- на другому кроці здійснюється розшифрування зашифрованої хеш-функції, яка міститься в отриманому електронному документі, за допомогою відкритого ключа ЕЦП підписувача;

- на третьому кроці здійснюється порівняння хеш-функцій, визначених на попередніх кроках. Їх співпадіння підтверджує справжність змісту документу та його авторство.

Окрім накладання та перевірки підпису, відкритий та особистий ключі також використовуються для шифрування та розшифрування електронних документів в цілому. Електронні документи шифруються відправниками за допомогою відкритих ключів отримувачів електронних документів, а розшифровуються отримувачами за допомогою їх особистих ключів.

Отже, накласти ЕЦП на електронні документи, що відправляються, та розшифрувати отримані електронні документи можуть лише користувачі особистих ключів, а перевірити ЕЦП підписувачів та зашифрувати електронні документи, які відправляються, можуть всі користувачі, які мають відкриті ключі тих, від кого вони отримують та кому відправляють електронні документи.

Відкритий ключ міститься у посиленому сертифікаті відкритого ключа – електронному документі, який формується, розповсюджується (за згодою власників), обслуговується (блокується, скасовується, поновлюється) акредитованим центром сертифікації ключів (АЦСК) та підписується його особистим ключем.

Для отримання посиленого сертифікату відкритого ключа необхідно:

1. Подати до одного з АЦСК заповнену і підписану реєстраційну картку та комплект документів, склад яких залежить від виду заявника (юридична особа, відокремлений підрозділ юридичної особи, фізична особа – підприємець (ФОП), фізична особа, інше), з інформацією про осіб та установу, для яких необхідно отримати сертифікати відкритих

ключів.

2. Сформувати усі особисті ключі та запити на формування сертифікатів відкритих ключів (відповідні файли), використовуючи програмне забезпечення для генерації ключів та запитів, в АЦСК або за місцем роботи. При створенні кожного особистого ключа задати пароль захисту.

На підставі запитів на формування сертифікатів відкритих ключів сертифікати формуються у АЦСК, після чого передаються власникам ключів та/або публікуються на сайті АЦСК.

Станом на 01 січня 2017 року в Україні функціонує 28 АЦСК, серед яких до АЦСК, сертифікати яких підтримуються, зокрема програмним забезпеченням електронного документообігу, належать АЦСК Інформаційно-

довідкового департаменту Державної фіскальної служби України (АЦСК ІДД ДФСУ), АЦСК органів юстиції України (АЦСК ОЮУ), АЦСК «Цент сертифікації ключів «Україна» (АЦСК «Україна»), АЦСК ПрАТ «Інфраструктура відкритих ключів» (АЦСК «ІВК»), АЦСК ТОВ «Ключові системи» (АЦСК «КС»), АЦСК державного підприємства «Українські спеціальні системи» (АЦСК «УСС»), АЦСК «Masterkey» ТОВ «Арт-майстер» (АЦСК «Masterkey»), АЦСК державного підприємства «Головний інформаційно-обчислювальний центр Державної адміністрації залізничного транспорту України» (АЦСК «Укрзалізниця»), АЦСК ринку електричної енергії (АЦСК РЕЕ).

Вартість формування та обслуговування сертифікатів відкритих ключів в різних АЦСК наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Вартість формування та обслуговування сертифікатів відкритих ключів за один рік, грн. (станом на 01.01.2017 року)

АЦСК	Фізичні особи	ФОП	Юридичні особи
АЦСК ІДД ДФСУ	Безкоштовно		
АЦСК ОЮУ	48		
АЦСК «Україна»	74	74 (без печатки) 92 (з печаткою)	116
АЦСК «ІВК»	96	96	132
АЦСК «КС»	115	132	161
АЦСК «УСС»	150		
АЦСК «Укрзалізниця»	210		
АЦСК «Masterkey»	214		
АЦСК РЕЕ	Безкоштовно (для членів оптового ринку електричної енергії)		

Таким чином, в роботі розглянуто сутність, принцип дії та порядок отримання ЕЦП, що дозволить потенційним користувачам

електронного документообігу отримати відповіді на основні питання, пов'язані з використанням ЕЦП.

Література

1. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.03 р. № 851-IV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/851-15>.

2. Про електронний цифровий підпис: Закон України від 22.05.03 р. № 852-IV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/852-15>.

3. Гринович А.А., Пухальська Г.В. Електронний цифровий підпис: особливості застосування, переваги та проблеми // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. – № 2, Т. 1. – С. 19-21.

4. Кукарін О.Б. Електронний документообіг та захист інформації: навч. посіб. / За заг. ред. д.держ.упр., професора Н.В. Грицяк. – К.: НАДУ, 2015. – 84 с.

5. Мельник Т. Електронний документообіг та електронний підпис // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 7. – С. 47-53.

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ЯК ГАЛУЗЬ НАУКОВИХ ЗНАНЬ

Барабаш Н.С. – к.е.н., доцент

Київський національний торговельно-економічний університет

В сучасних умовах розвитку економіки якість аналітичних досліджень залишається дуже низькою і в практиці економічної роботи господарюючих суб'єктів, де фінансовий аналіз часто зводять лише до порівняльних оцінок та визначення динаміки показників фінансового стану. Найбільш повно на практиці використовується тільки його оцінювальна функція. Значною залишається частка ретроспективного аналізу, а стратегічний аналіз займає лише 5-7% загального обсягу аналітичних досліджень і представлений у надто спрощеній формі.

Причини такої ситуації мають і об'єктивну і суб'єктивну природу. Проте їх характеристика є менш продуктивною, ніж пошук істини трансформаційних процесів в системі економічних наук і визначення місця та ролі фінансового аналізу. Слід зауважити, що фахова підготовленість керівників економічних систем різного рівня з проблем проведення загальних і тематичних аналітичних досліджень залишається низькою, незатребувані і можливості аналізу у поясненні негативних явищ і тенденцій. Про це свідчить і стан використання інформаційних ресурсів бухгалтерського обліку та статистики в аналітичному обґрунтуванні та оцінка виконання управлінських рішень фінансового характеру. Практично згорнуті спеціальні наукові дослідження у сфері методології та організації фінансового аналізу.

Особливість фінансового аналізу як галузі наукових знань обумовлюється такими обставинами:

а) статусом фінансового середовища в умовах формування якісного ринкового середовища. Саме фінансова активність може радикально структурувати економічний, соціальний, політичний розвиток країни, регіонів, суб'єктів господарювання. Бюджетне, інвестиційне, банківське, фіскальне та інші фінансові спрямування при об'єктивному і якісному аналітичному забезпеченні можуть повноцінно реалізувати свої функції і завдання;

б) об'єктивністю і повнотою інформаційних ресурсів для проведення фінансового аналізу. Саме структурована і повноцінна інформація може суттєво виражати адекватність визначення і оцінки економічних процесів. Проблему системних аналітичних досліджень даного спрямування складає конфіденційність інформації, достовірність фінансової звітності, технології статистичної

обробки даних, тощо;

в) потребою оцінки ризиків через низький рівень впливу на зміну Визначення можливих загроз і вигод, доцільного коливання економічних параметрів, оптимальних рівнів дозволяє розробити варіанти управлінських рішень, сформувавши мобільну систему протидії кризовим явищам і процесам;

г) етикою ведення бізнесу та державного управління, яка передбачає цивілізаційні засади використання фінансових інструментів для сталого розвитку.

Посилення ролі фінансового аналізу обумовлюється, насамперед тим, що управлінські рішення фінансового характеру є домінуючими в системі менеджменту суб'єктів господарювання. Крім цього, зона невизначеності конкурентної поведінки та ділової співпраці актуалізує необхідність глибокої аргументації такого партнерства, об'єктивної оцінки можливих небезпек і загроз та реальних переваг, визнання додаткових гарантій та оцінки ризику. Для досягнення конкурентних переваг обов'язковою є відповідна інноваційна та інвестиційна політика, що вимагає пошуку джерел фінансування і раціонального використання коштів. Тому традиційні методи оцінки фінансового стану підприємства не вирішують цієї сукупності проблем, а обумовлюють нові методичні підходи до фінансового аналізу, що передбачають розуміння фінансового аналізу як:

- методу пізнання фінансово-економічних систем;
- системи спеціальних знань і цілісної науки;
- функції фінансового менеджменту і управління.

Нове розуміння фінансового аналізу формують процеси:

- міжнародної економічної інтеграції та глобалізації;
- розвитку конкуренції, посилення фінансових важелів управління;
- формування цивілізованої системи ділового партнерства і зменшення частки "ручного управління" економікою;
- формування стратегії і тактики забезпечення економічної незалежності та національної безпеки.

Перспективними напрямками фундаментальних досліджень у розвитку

фінансового аналізу можна вважати:

- аналіз і оцінку трансформації фінансово-економічних систем за об'єктивними і суб'єктивними чинниками та виділення політичної, економічної і соціальної складової різного роду фінансових реформ (бюджетної системи, податкової системи, інвестиційної і митної політики тощо);

- аналіз і оцінку стратегії і тактики фінансового менеджменту, дієвості фінансових важелів та механізмів у підвищенні ділової активності суб'єктів господарювання та у попередженні розвитку кризових явищ (аналітичне забезпечення антикризового управління);

- аналіз і оцінку еластичності змін фінансових показників в обґрунтуванні стратегії і тактики бізнесу. Провідним є визначення позитивної еластичності додаткових витрат і фінансових результатів, нарощування економічного потенціалу та стратегічна вигода, втрата часткових поточних успіхів у досягненні стратегічної результативності тощо;

- альтернативну основу аналітичного пошуку, що передбачає не лише оптимізацію та формування зони прийняття управлінських рішень, а й рейтингову оцінку будь-якого варіанту змін. Рейтингова оцінка дає змогу обрати оптимальний план управлінських дій при обмежених ресурсних можливостях. Проблема рейтингової оцінки тісно пов'язана з питанням визначення інтегральних показників;

- визначення і оцінку ризику підприємництва. Оцінка ризику повинна мати паритетну основу, що розширює зону учасників ризикових операцій і зменшує ступінь розчарування в разі неуспіху. Необхідна аналітична основа управління ризиками з метою їх мінімізації на стадії формування партнерських відносин, реалізації інвестиційних проєктів, укладання договорів і контрактів тощо.

Така параметризація фінансового аналізу формує нову методологічну базу і найновіший інструментарій аналітичних досліджень у сучасному інформаційному середовищі.

Література

1. Мних Є.В. Фінансовий аналіз : підручник / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. -536 с.

УДК 657.412.7

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ В УПРАВЛІННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Головай Н.М. – к.е.н., доцент, Гордополова Н.В. – к.е.н., доцент
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Управлінські рішення, що традиційно приймалися індустріальними підприємствами, носили більш матеріальний характер і легко пророховувалися. Існували стійкі процедури погодження та прийняття рішень щодо інвестиційних проєктів, а також система відповідальності за їх реалізацію. Проте, в постіндустріальний період, це не гарантує швидкого накопичення та ефективного використання інтелектуального капіталу. Забезпечення конкурентних переваг будь-якого постіндустріального підприємства базується на стратегічному управлінні його інтелектуальним капіталом. Необхідність відображення системи показників в звітності підприємства, які характеризували б рівень розвитку його інтелектуального капіталу, вимагає розширення та удосконалення обліково-інформаційної бази.

Удосконалення системи фінансового обліку є досить актуальним питанням. Не дивлячись на це, аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що удосконалення обліково-

інформаційного забезпечення щодо управління інтелектуальним капіталом підприємства здійснюється лише західними спеціалістами. Сьогодні, у більшості випадків, фінансовий облік не забезпечує в повному обсязі інформаційні потреби управління, що має місце навіть при бездоганній, з погляду податкових органів, бухгалтерії. Сучасна система обліку має забезпечувати не лише виявлення, вимірювання, реєстрацію, узагальнення та передачу інформації користувачам фінансової звітності, а безпосередньо повинно впливати на досягнення довгострокових конкурентних переваг підприємства. Це в свою чергу викликає потребу не лише в оцінці та аналізі результатів поточної діяльності підприємства, але й в максимальній поінформованості працівників, покупців на інших зацікавлених осіб про стратегічні цілі розвитку підприємства.

Стратегічні цілі формуються на основі інформаційної системи обліку. При цьому, максимально ефективною інформаційною

системою буде являтися та система, що об'єднує та взаємопов'язує всі стратегічні аспекти діяльності підприємства, які в довгостроковій перспективі створюють цінність. Отримання від інформації, що ґрунтується на облікових даних максимальної вигоди, передбачає обробку та отримання закінченого інформаційного продукту, що має безпосереднє відношення до тієї чи іншої цілі управління. Проблема створення ефективної інформаційної системи набуває все більшого значення. Враховуючи це, облікова інформація, що відповідним чином систематизована і використовується в управлінні стратегічним розвитком підприємства представляє виняткову цінність.

показників на основі якої розроблено модель стратегічних карт. Сприяння зростанню інтелектуального капіталу підприємства у довгостроковій перспективі є однією з основних цілей створення збалансованої системи показників.

Прийняття стратегічних управлінських рішень в процесі розробки стратегічних карт має базуватися на фінансовій та нефінансовій інформації. Прийняття таких рішень лише на основі фінансової інформації може призвести до небажаних наслідків, оскільки необхідно враховувати та аналізувати такі стратегічні аспекти як доля та сегмент на ринку, якість



Рис. 1. Інтелектуальний капітал в системі стратегічної карти

Однією з основних проблем динамічного розвитку вітчизняних підприємств є дефіцит управлінських технологій, адаптованих до умов ринку, що постійно змінюються. Тому, будь-який інструмент корпоративного управління, що розроблений на основі управлінського обліку й успішно апробований в світовій практиці викликає підвищений інтерес вітчизняних підприємств. Однією з таких розробок, яка отримала визнання в більшості розвинутих країн світу, стала розроблена Д. Нортеном і Р. Капланом концепція збалансованої системи

виробництва, лояльність споживачів, кваліфікація та рівень самореалізації персоналу, впровадження новітніх технологій та інформаційних систем. Розроблена концепція збалансованої системи показників передбачає інтеграцію фінансових та нефінансових показників ефективності діяльності підприємства у довгостроковому періоді. Тому, рішення щодо публікації інформації про інтелектуальний капітал у вигляді пояснювальної записки до річного звіту вимагає встановлення відповідного взаємозв'язку між показниками стратегічних

карт і фінансовою звітністю підприємства. Особливості розвитку ринку, галузева специфіка та інші фактори можуть сприяти доповненню стратегічних карт іншими аспектами, що є найбільш значимими для відповідного підприємства. На практиці стратегічні карти західних підприємств доволі часто включають систему показників, що характеризують їх інтелектуальний капітал (рис. 1). Загальноприйнятої методики розрахунку таких показників поки що не існує, і, їх значення в кожному окремому випадку залежать від точки зору спеціалістів підприємства. На наш погляд, інформація про інтелектуальний капітал підприємства в системі стратегічних карт повинна охоплювати інноваційні, професійно-кваліфікаційні й інформаційні аспекти.

Довгострокові стратегічні рішення, як правило, виділяються на фоні інших управлінських рішень своєю масштабністю та значимістю (інвестиції в нові технології, проведення НДДКР тощо). Разом з тим, сучасні підприємства все частіше стикаються з управлінськими рішеннями іншого роду.

Менеджерів цікавить як використовуються накопичені знання працівників підприємства, яка частина робочого часу виділяється на професійне навчання та підвищення кваліфікації працівників, чи

збирається та розповсюджується серед працівників накопичений досвід та користі знання окремих співробітників тощо). Прийняття рішень такого роду набуває особливої значимості в умовах, коли конкурентна боротьба переміщується в сферу накопичення інтелектуального капіталу підприємств, який неможливо придбати.

За допомогою стратегічної карти, представлені у вигляді рис. 1, є можливість прослідкувати, як інтелектуальний капітал (знання та професійні якості персоналу, інформаційні бази, технології) перетворюються в матеріальні результати (в приваблення нових клієнтів, яке призведе до росту доходів від реалізації продукції), що в кінцевому підсумку призводить до збільшення конкурентоспроможності та доходів у довгостроковій перспективі.

Отже, успішність діяльності постіндустріального підприємства залежить від інтелектуальних чинників, які перераховуються в нижній частині стратегічних карт. Концепція стратегічних карт дає можливість розширити сферу дії фінансового обліку та забезпечить контроль формування та ефективність використання інтелектуальних ресурсів підприємства.

Література

1. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: “Олимп-Бизнес”, 2003. – 320с.
2. Головай Н.М. Облік та аналіз в управлінні інтелектуальним капіталом підприємства // Автореферат дис... к-та екон. наук: 08.00.09. – 2009.

УДК 657

ПОДАТКОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

Сисоєва І.М. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Для України саме поняття та застосування такої процедури, як податкове консультування, стало більш доступним та вживаним після затвердження Податкового Кодексу України [2]. У той час, коли закордонний досвід є досить тривалим.

В економічній літературі вивченню можливості надання консультацій у сфері оподаткування приділяється велика увага. Серед зарубіжних вчених-економістів, роботи яких присвячені цій проблематиці, слід виділити сучасних дослідників-фахівців податкового консультування, таких як: Міхаель Корт, Херберт Бехерер, Стівен Колклав, Джил Леві, Дарко Кончан, Томаш Михалик. Вітчизняні дослідники даної проблематики: О.Смірнова, Л.

Рубаненко та інші. Однак, незважаючи на те, що податкове консультування стало невід'ємною складовою фіскальної системи, у вітчизняній літературі засади податкового консультування досліджені недостатньо. У сучасних умовах реформування податкової системи питання зарубіжного досвіду податкового консультування потребує поглибленого дослідження.

Історія, період виникнення та концепція податкового консультування у кожній країні мала та має власні унікальні риси та особливості, що пояснюються рівнем їх економічного зростання та національною специфікою. В 1959 р. у Франції в якості єдиної координаційної організації було створено Європейську

Асоціацію податкових консультантів (CFE) та затверджено її статут, що був остаточно переглянутий Генеральною асамблеєю Асоціації 24.09.2010 р. Сьогодні до складу Асоціації входять 33 національні організації з 24 європейських країн, що об'єднують більше, ніж 180 тис. податкових консультантів (tax advisers). Свою місію Асоціація вбачає у захисті професійних інтересів податкових консультантів, гарантуванні високої якості наданих ними порад і рекомендацій та обміні інформацією щодо національних податкових законів з метою сприяння координації податкового законодавства в Європі. Таким чином, податкове консультування активно розвивається, як мінімум, у 24 європейських країнах, що додатковий раз підтверджує необхідність та особливий статус даного виду послуг, а тому спробуємо розкрити його зміст.

Досліджуючи нормативну базу податкового консультування в окремих європейських країнах, слід виділити дві, істотно відмінні одна від одної, системи регулювання правових відносин: система «державного регулювання», коли нормативна база податкового консультування, в основному, кодифікована законом і адресатами цього закону, і вона, при необхідності, лише уточнюється або доповнюється; система «саморегулювання», коли нормативна база встановлена виключно самими дійовими особами. Залежно від існуючих в окремих країнах систем регулювання правових відносин створюються різні професійні об'єднання податкових консультантів.

Система «державного регулювання» означає, що в даній країні є спеціальний закон про податкове консультування і існує професійне об'єднання, створене та діє на основі цього закону, підтримуючи його здійснення і контролюючи його виконання. Членство в цій організації є обов'язковим для таких країн, як Австрія, Угорщина, Німеччина, Італія, Польща, Словаччина, Франція, Хорватія та Чеська Республіка. Люксембург і Португалія теж відносяться до цієї групи, однак, членство в професійній організації там добровільне.

У країнах з явно вираженою системою «саморегулювання» зазвичай немає спеціального закону, що регулює податкове консультування. Професійне об'єднання при цьому (а в деяких країнах може бути більше одного), як правило, створюється на приватній базі, діє на основі правил і норм, встановлених для самих себе. Членами профорганізації стають особи, які відповідають вимогам для вступу в неї, але на добровільних засадах. Таким чином, власні нормативні положення, видані об'єднанням,

зобов'язують лише його членів. До країн, які мають систему «саморегулювання», відносяться наступні країни: Бельгія, Великобританія, Голландія, Ірландія, Іспанія, Фінляндія та Швейцарія.

Польща, Чеська Республіка та Словаччина, незабаром після початку трансформаційного процесу 90-х рр., взяли за врегулювання ринку так званих «вільних» професій, в тому числі податкового консультування, і при цьому скористалися досвідом сусідніх з ними країн Австрії та Німеччини [3]. Сьогодні в цих країнах вже існує 10-20-річний досвід застосування законів, що регулюють податкове консультування, і такий же досвід роботи професійних об'єднань.

Правове регулювання та організація податкового консультування, а також робота професійних об'єднань в розглянутих країнах, в загальному, збігаються і відмінності є лише в нюансах. Основним нормативним положенням для діяльності податкових консультантів в кожній з цих країн є спеціальний Закон про податкове консультування. Ці закони регламентують умови і порядок допуску до професії податкового консультанта, його права та обов'язки по відношенню до клієнта і державі, а також визначають умови створення, завдання та принципи дії професійних об'єднань податкових консультантів. У Чехії та Словаччині відповідний закон є вже з 1992-го року, а в Польщі він діє з 1997-го року [5].

Суб'єктами податкового консультування в якості фізичних осіб по тлумаченню чеського і словацького закону є виключно податкові консультанти. У Польщі додатково керуються законом в разі, коли адвокати та аудиторі займаються консультуванням в податкових справах своїх клієнтів. Польща відрізняється ще й тим, що особами, які займаються податковим консультуванням, можуть бути юридичні особи у вигляді товариства з обмеженою відповідальністю та акціонерного товариства з умовою, що більше 50% їх членів представлені податковими консультантами. У Польщі та Словаччині податкове консультування дозволяється, крім того, і товариствам податкових консультантів, до складу яких в Польщі повинні входити тільки представники відповідної професії, а в Словаччині - більше 3/4. У законі Чеської Республіки право юридичних осіб на податкове консультування відсутня, про що чеські колеги дуже шкодують. Це, однак, не означає, що вони для спільного здійснення діяльності не об'єднуються. Але треба врахувати, що носіями прав і обов'язків з податкового консультування при цьому не є сама

компанія, а лише її члени. Конфлікти в разі спору з клієнтом неминучі. Відповідні поправки в закон намічається провести приблизно через 1-2 роки.

Сутність податкового консультування у всіх трьох країнах (Польща, Славаччина, Чехія) є ідентичною. Вона полягає в наданні клієнтам послуг з їх податкових справах у вигляді

відповідних консультацій, куди при бажанні включено виконання всіх супутніх робіт, наприклад, ведення бухобліку та податкової документації, складання необхідних декларацій. На практиці не виключається і надання консалтингових послуг з різних питань підприємницької діяльності, прямо не пов'язаних з оподаткуванням клієнта.

Література

1. Інформація з сайту Спілки податкових консультантів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.taxadvisers.org.ua/index.html>.
2. Податковий кодекс України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: www.rada.gov.ua.
3. Михаель Корть. Рынок налогового консультирования в Германии / Доповідь на Міжнародному податковому конгресі «TaxExpo – 2010». - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.taxexpo.ru/1/showing-room/#>.
4. Смірнова О.М. Організаційно-правове регулювання податкового консультування: зарубіжний досвід / О.М. Смірнова // Науковий вісник Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економіки України : збірник наукових праць. – Вип. 7-8 : Формування ринкових відносин в Україні. – К., – 2010. – С. 47-52.
5. Херберт Бехерер. Налоговый консультант – партнер бизнеса / Доповідь на Міжнародному податковому конгресі «TaxExpo – 2010». - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.taxexpo.ru/1/showing-room/#>.

УДК:657.1

ПРОФЕСІЙНЕ СУДЖЕННЯ БУХГАЛТЕРА В КОНТЕКСТІ МСФЗ

Балазюк О.Ю. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

В останні роки в Україні відбуваються процеси реформування системи бухгалтерського обліку, зумовлені зміною економічної системи й інтеграцією країни до Європейського Союзу. Це вимагає запровадження єдиних світових стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що дозволить усунути економічні й торговельні бар'єри, активізувати надходження іноземних інвестицій, виходити на світові ринки капіталу, формувати конкурентоспроможне ринкове середовище.

Сьогодні ряд вітчизняних підприємств, за вимогою закону чи за власним бажанням, подають фінансову звітність за міжнародними стандартами. Однак, формальне прийняття визнаних світом правил – це тільки половина шляху з наближення системи обліку в Україні до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Важливіше перейняти саму філософію обліку за МСФЗ з її викристалізованим досвідом найкращих облікових практик.

Одним з важливих понять у контексті міжнародних стандартів є поняття «професійного судження» бухгалтера. Професійне судження, як категорія у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» не визначена [5]. Разом з тим, Законом визначено право підприємства

визначати облікову політику, обирати форму бухгалтерського обліку та інше. Для прийняття таких рішень керівництво підприємства, зокрема, керівник бухгалтерії, повинні застосувати своє професійне судження. У зв'язку з цим актуальним є визначення самої сутності поняття «професійне судження», його видів, методичних аспектів його застосування.

Повністю стандартизувати ведення бухгалтерського обліку неможливо, і хоч в нашій країні, як представника пострадянського простору, це намагались робити завжди, однак, складність та різноманітність облікових ситуацій та процедур в умовах ринкової економіки, сама собою зумовлює необхідність професійного судження у бухгалтера. З одного боку це, певною мірою, «свобода», однак з іншого, це вибір альтернатив у межах встановлених загальноприйнятих правил.

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [5]. Отож, найголовнішим у процесі ведення бухгалтерського обліку є процес продукування

«повної, правдивої та неупередженої інформації». Найімовірніше, що бездумне виконання норм та приписів юридичного характеру без участі критичного мислення бухгалтера та його професійного досвіду, буде мало ефективним у цьому процесі.

Єдиного визначення для поняття «професійне судження» у контексті обліку не існує, різні автори з огляду на специфіку своїх досліджень, визначають його по-різному.

На нашу думку, професійне судження можна визначити, як застосування накопичених знань та досвіду в результаті якого виникає точка зору про певну господарську ситуацію, що корисна для її опису та для ухвалення на її основі ефективних управлінських рішень, з одночасним дотриманням принципів бухгалтерського обліку та норм професійної етики бухгалтера.

Однак, окрім того, що бухгалтерський облік має на меті формування інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства, сьогодні розвиток ринку в Україні зумовив зростання потреби в обліковій інформації, що є корисною саме для ефективного управління підприємством [2]. Отже, з огляду на задачі бухгалтерського обліку і професійне судження можна розглядати у трьох напрямках:

– формування повної, достовірної й неупередженої інформації про всі процеси, що

відбуваються на підприємстві, і результати діяльності, у тому числі необхідної для фінансової, податкової й іншої звітності;

– забезпечення збереження майна підприємства (контрольна функція);

– своєчасне попередження (виявлення) негативних ситуацій, виявлення внутрішньогосподарських резервів для досягнення позитивних фінансових результатів та забезпечення фінансової стійкості (аналітична функція) [4].

В контексті тривалого реформування системи бухгалтерського обліку в Україні, варто переймати не тільки формальні норми, а й долучатись до принципів та традицій світової облікової спільноти. Зокрема законодавчого визнання потребує чітке закріплення поняття «професійне судження» і визначення його місця у професійній діяльності сучасного фахівця з бухгалтерського обліку. Адже, висвітлення господарської діяльності (усіх її сторін) з використанням професійного судження обліковця розширює та деталізує інформаційне поле для прийняття управлінських рішень, сприяє попередженню негативних ситуацій та виявленню резервів для підвищення ефективності діяльності сприяє збереженню майна.

Література

1. Ivan, I. (2016), The importance of professional judgement applied in the context of the International Financial Reporting Standards// *Audit Financiar*, vol. XIV, no. 10(142)/2016, pp. 1127-1135
2. Балазюк О.Ю. Проблеми інтеграції системи обліку та її місце у інформаційному забезпеченні управління виробництвом безалкогольних напоїв// *Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Збірник наукових праць. Вип.4 (13): Економічні науки.*-Чернівці, БДФА,2008. - С.409-415.
3. Кодекс етики професійних бухгалтерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://195.78.68.18/minfin/document/81073/D6.pdf>
4. Лень В.С., В.А.Нехай Професійне судження бухгалтера: визначення поняття та зміст// *Облік і фінанси*, № 3 (73), 2016,С.21-30
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

УДК 657.37

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ ПОЗИК ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Дем'янишина О.А. – к.е.н, доцент; Бержанір І.А. – к.е.н., ст. викладач
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується рядом чинників, які зумовлюють прискорення інфляційних процесів, погіршення платіжної дисципліни, зростання заборгованості підприємств і негативно впливають на рівень управління розрахунками суб'єктів підприємницької діяльності. Однією з причин такого стану є неефективна інформаційна система

управління розрахунковими операціями, важливими складовими якої є облік, аналіз та контроль розрахункових операцій підприємств.

Формування ринкового механізму змінює характер облікових та контрольно-аналітичних процедур, які охоплюють як внутрішні, так і зовнішні економічні відносини суб'єктів економіки. В зону інтересів потрапляють

вертикальні і горизонтальні інформаційні взаємозв'язки суб'єктів господарської діяльності.

За таких умов надзвичайно підвищується роль обліку, аналізу та контролю як основних взаємопов'язаних складових інформаційної системи управління фінансово-господарською діяльністю підприємства.

На перший погляд, досить зрозумілим є методика обліку витрат на позики, але, нашу думку, актуальним є розгляд даного питання з точки зору вимог міжнародних стандартів.

Облік витрат на позики регулюється міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності 23.

Основним принципом цього стандарту є те, що витрати на позики, які безпосередньо віднесені до придбання, виробництва або будівництва кваліфікаційного активу, стають частиною собівартості цього активу, а інші витрати на позики визначаються як витрати. Тобто, витрати на цільову позику, яка залучена на будівництво, виробництво або придбання певного активу буде включена до первісної вартості цього активу, а витрати на позики, які відносяться на поповнення обігових коштів, включаються до складу фінансових витрат [1].

З метою бухгалтерського обліку кредити (позики) за терміном повернення поділяються на довгострокові (термін повернення яких перевищує 12 місяців з дати балансу або операційного циклу підприємства) та короткострокові (з терміном погашення, який не перевищує 12 місяців з дати балансу або операційного циклу підприємства) [2].

МСБО 23 дає чітке визначення, відповідного якого витрати на позики – це витрати на сплату процентів та інші витрати, понесені суб'єктом господарювання у зв'язку із залученням позикових коштів [1].

Для їх обліку використовуються рахунки:

502 “Довгострокові кредити банків у іноземній валюті” – у випадку якщо кредит наданий нерезидентом – банківською установою;

506 “Інші довгострокові кошти в іноземній валюті”, на якому ведуть облік довгострокової заборгованості в іноземній валюті за іншими позиковими коштами (крім банківських кредитів);

602 “Короткострокові кредити банків в іноземній валюті” – при отриманні коштів від банківських установ – нерезидентів.

Окремого рахунка для обліку інших позикових коштів, ніж кредити банків, діючим Планом рахунків не передбачено. Тому доцільно відкрити додатковий субрахунок для обліку коштів, що не є кредитами банківських установ, наприклад, 607 “Інші короткострокові кошти в іноземній валюті”.

Для зручності обліку також доцільно ввести до субрахунку 312 “Поточні рахунки в іноземній валюті” субрахунки другого порядку, наприклад, 3121 “Поточні рахунки в іноземній

валюті в Україні” та 3122 “Поточні рахунки в іноземній валюті за кордоном”.

В бухгалтерському обліку відсотки обліковуються окремо від суми заборгованості за кредитом на рахунку 684 “Розрахунки за нарахованими відсотками” в кореспонденції з рахунками 951 “Відсотки за кредит” (відсотки за користування кредитами банків) та 952 “Інші фінансові витрати” (відсотки за договорами небанківського кредитування).

Відображення в бухгалтерському обліку операцій по кредитах банків [2]:

1. Одержано на поточний валютний рахунок позику банку в іноземній валюті:

Д-т 312 К-т 502,602

2. Нараховано відсотки банку за користування кредитом: Д-т 951 К-т 684

3. Сплачено відсотки за кредит (за умовами договору з одночасним списанням курсової різниці по 312 рах.): Д-т 684

К-т 311 або 312

4. Погашено заборгованість по кредиту (з одночасним списанням курсової різниці по 312 рах.): Д-т 502,602 К-т 312

5. Визначено і списано курсову різницю по валютному кредиту на дату погашення:

а) при зменшенні валютного курсу:

Д-т 502,602 К-т 744

б) при збільшенні валютного курсу:

Д-т 974 К-т 502, 602.

Витрати на позики можуть включати витрати на сплату відсотків, фінансові витрати та курсові різниці.

Найчастіше підприємства при одержанні банківського кредиту сплачують значну суму комісії. Відповідно до методів списання такої комісії і в бухгалтерському, і в податковому обліку всю її відносять до складу адміністративних витрат.

Оскільки зазначена комісія є платою за обслуговування кредиту, ця сума буде відображатись у витратах відповідно до розподілу зазначеному в кредитному договорі, протягом всього терміну дії. Сума комісії збільшує собівартість кваліфікаційного активу, оскільки є обов'язковою умовою надання кредиту.

Для капіталізації витрат на позики, повинні витримуватись одночасно наступні умови: виникли витрати, пов'язані з активом; понесено витрати на позики; здійснюється необхідна діяльність для підготовки активу до його використання за призначенням або для продажу.

Важливим аспектом є врахування такого факту, коли активна діяльність з виробництва чи будівництва кваліфікаційного активу з будь-яких не технологічних причин призупинена на тривалий час, то капіталізація цього активу зупиняється, а фінансові витрати пов'язані з отриманою позикою, визначаються витратами звітного періоду.

Література

1. Мурашко Т. Витрати на позики: нюанси міжнародного обліку / Т. Мурашко // Вісник: право знати все про податки і збори. - № 22 (830) – 2015. – С. 9 – 15.
2. <https://mamaevazed.wordpress.com/category/лекція-№3-облік-розрахункових-операці/>

УДК 658.1

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Слатвінський М.А. – к.е.н., доцент; Корнієнко Т.О. – викладач
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Стійкий розвиток та зростання економічного потенціалу вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин значною мірою залежить від наявності надійної та ефективної системи фінансово-економічної безпеки.

Проблема побудови механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства є надзвичайно актуальною за сучасних умов господарювання, які характеризуються високим ступенем нестабільності зовнішнього середовища та появою нових викликів для діяльності підприємства.

На сьогоднішній день функціонування сучасних українських підприємств ускладнене трьома особливостями економічної ситуації в країні.

По-перше, українські підприємства діють у постійно мінливих економічних умовах, які характеризуються нестабільністю політичних, економічних і суспільних відносин.

По-друге, у будь-якій взаємозалежній економіці поділ праці повинен опиратися на координуючий механізм. Результатом координації в економіці є створення системи зв'язків, яка полягає в скороченні витрат на пошук партнерів і ведення операцій.

По-третє, на більшості сучасних підприємств відсутній цілісний механізм управління фінансово-економічною безпекою, що в свою чергу обумовлює появу сукупності проблем виробничого і невиробничого характеру.

Саме така ситуація обумовлює необхідність пошуку нового підходу до управління економічними системами, сутність якого полягає в обов'язковому дотриманні принципу безпечності функціонування та ефективного існування.

Важливим аспектом дослідження механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства є аналіз функцій, які реалізовує цей механізм.

До складу основних функцій можна віднести планування (програмування і

прогнозування), організацію і регулювання, стимулювання і контроль (рис. 1.).

Управління фінансово-економічною безпекою підприємства спрямоване на виконання певної сукупності завдань. Серед них найбільш важливими можна вважати:

- встановлення реальних і прогнозування потенційних загроз і небезпек;
- виявлення способів їх попередження, послаблення або ліквідацію наслідків їх впливів;
- знаходження шляхів і засобів, необхідних для забезпечення безпеки підприємства;
- створення власної відповідної служби безпеки підприємства або звернення і взаємодію із державними або приватними організаціями тощо.

Враховуючи завдання, які постають перед системою фінансово-економічної безпеки, процес управління безпекою підприємства можна поділити на такі етапи:

1. Розроблення системи пріоритетних фінансових інтересів, яка повинна включати стратегію розвитку підприємства, його місію.

2. Аналіз загроз фінансово-економічній безпеці підприємства. Цей етап включає такі операції, як виокремлення множини загроз фінансово-економічній безпеці підприємства, оцінювання ймовірностей їх настання, розрахунок розміру можливих збитків від реалізації сподіваних або реальних загроз, а також дослідження часткових чинників, які спричинили настання збитків.

3. Оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємства. Даний процес повинен включати такі кроки:

- вибір критерію ефективності фінансово-економічної безпеки, який характеризує ступінь наближення підприємства до безпечного стану;
- побудова множини показників (індикаторів) фінансово-економічної безпеки;
- визначення порогових значень показників (індикаторів);
- моніторинг вибраних показників і

зіставлення їх фактичних значень із пороговими;
- визначення інтегрального рівня фінансово-економічної безпеки підприємства за обраними показниками.

4. Розроблення комплексу заходів із забезпечення фінансово-економічної безпеки та

Вирішення завдань побудови й функціонування механізму управління фінансово-економічною безпекою є індивідуальним для кожного конкретного підприємства та потребує урахування його стратегічних цілей і особливостей проблем, що



Рис. 1. Функціональна структура механізму управління

рекомендацій щодо впровадження їх на практиці.

5. Бюджетне планування реалізації розробленого комплексу заходів із забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

6. Реалізація запланованих заходів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

7. Контроль за ходом реалізації запланованих заходів щодо забезпечення достатнього рівня фінансово-економічної безпеки підприємства [1].

стосуються окремих елементів системи господарювання, напрямків та об'єктів (технологія, кадри, організація, якість продукції, формування інформаційної бази й т.д.), наявного потенціалу та ресурсів [3].

Отже, ефективний механізм управління фінансово-економічною безпекою, повинен забезпечувати інтеграцію економічних процесів на підприємстві, зв'язувати разом внутрішні ресурси й зовнішнє середовище, надавати конкурентні переваги для досягнення поставлених цілей діяльності підприємства.

Література

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія / О. І. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2004. – 759с.
2. Єрмошенко М. М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства: препринт наукової доповіді / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячова, А. М. Ашуєв; [за наук. ред. М. М. Єрмошенка]. – К.: Національна академія управління, 2005. – 78 с.
3. Каламбет С.В. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств залізничної галузі / С.В. Каламбет, В.А. Воропай // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. - 2013. - №2. – С. 8-15.

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ

Рассамакін В.Я. – к.т.н., доцент; Дитинюк О.В. – аспірант
 Київський національний торговельно-економічний університет

В сучасній спеціалізованій літературі розглядаються на практиці та пропонуються рішення складних процесів врегулювання виробництва на основі новітніх розробок, що в свою чергу знижує затрати часу та ресурсів і дає можливість «наглядного відтворення» для прийняття вірного рішення.

Поява нових технологій і розробок дозволяє значно покращити якість і точність виконання, при цьому, технологічні процеси становляться більш простими, а економічна складова гарантує високу рентабельність за рахунок зменшення собівартості.

В наш час, в виробничій сфері приділяють велику увагу удосконаленню обладнання, але по суті, автономна продуктивність обладнання і його удосконалення не враховують розмір партій продукції та затрати часу на транспортування сировини від одного технологічного процесу виробництва до іншого. Найбільш значні затрати в лінії технологічних процесів припадають безпосередньо на виробництво. Статистичне моделювання не дає повної відповіді на всі питання, тому виходом з такої ситуації буде перехід до комплексного (імітаційного) моделювання виробничих процесів та створенню моделі.

Таку модель можна відтворити в часі як для одного завдання, так і для декількох відразу. Зазвичай імітаційні моделі будуються для пошуку оптимального рішення в умовах обмеження за ресурсами, коли інші математичні моделі виявляються занадто складними. Моделювання виробничої системи використовується, коли проведення експериментів з реальною системою неможливе або недоцільне. Імітаційне моделювання виробничих процесів об'єднує усі сфери виробництва продукту: розробку виробничого процесу, моделювання виробничого процесу і технологічну підготовку виробництва, а також управління виробництвом. У процесі розробки моделі можливі певні зміни відповідно до конкретних обставин, сезонних і циклічних коливань тощо. Результати імітаційного моделювання не розраховуються за формулами, як це відбувається при використанні аналітичних моделей, а являються результатом статистичної обробки даних, що спостерігаються та фіксуються в процесі обробки моделюючої програми. Імітаційна модель, як об'єкт вимірювань, на відміну від реальних систем, є

повністю доступною системою.

В будь-якому дослідженні, пов'язаному з використанням імітаційного моделювання можна виділити наступні етапи:

1. Накопичення і систематизація необхідної інформації;
2. Розробка абстрактної моделі;
3. Реалізація моделі з використанням програмного продукту;
4. Аналіз моделі;
5. Проведення експериментів з працюючою моделлю;
6. Оцінка результатів.

Робота над побудовою імітаційної моделі починається на етапі накопичення, обробки та систематизації необхідної інформації. Після опрацювання необхідної кількості інформації, можна приступати до описання того чи іншого виробничого процесу або системи в цілому. На цьому етапі потрібно проводити всі розрахунки, пов'язані з потенційною собівартістю продукції, часом виготовлення товару тощо.

Розробка та реалізація моделі - найважливіші етапи, які потребують максимальної уваги і деталізації. Адже допущення помилки на етапах розробки або реалізації моделі може поставити під сумнів достовірність даних, отриманих в результаті проведення експериментів та оцінки їх результатів. Тому, наступним етапом має бути аналіз реалізованої моделі. Він повинен включати в себе порівняння та перевірку відповідності параметрів реалізованої моделі до конкретних показників, що формуються на етапі накопичення і систематизації інформації. У разі необхідності, потрібно провести доопрацювання та уточнення побудованої моделі.

Проведення експериментів та оцінка їх результатів – це саме ті етапи, заради яких і проводиться розробка і побудова імітаційної моделі. На етапі проведення експериментів можна імітувати зміну технології виробництва товарів, впровадження виробництва нової продукції та інше. Саме проведення таких експериментів, дає змогу оцінити можливий результат потенційних змін у виробничому процесі без великих затрат часу та без використання ресурсної бази. Більше того, можливість проведення великої кількості таких тестів дає змогу вибрати найбільш оптимальний варіант впровадження виробничого процесу.

Об'єктом моделювання можуть виступати промислові, логістичні, транспортні та інші системи. Імітаційне моделювання виробничих систем дозволяє:

- передчасно виявити і усунути проблеми, які можуть проявитись на етапі налагоджувальних робіт і призвести до додаткових фінансових затрат та затрат часу;
- знизити інвестиції в виробництво при таких самих параметрах продуктивності;
- провести оптимізацію виробництва і вибрати найбільш раціональне рішення з великої кількості можливих варіантів.

Імітаційну модель виробничих процесів можна зобразити у вигляді моделі «чорного ящика». Така форма моделі використовується на етапі планування та реалізації великої кількості експериментів над моделлю. Як вихідних результат ми отримуємо дані про кількість виготовленої продукції, час випуску продукції, а також дані про завантаженість обладнання. Метод імітаційного моделювання дозволяє імітувати виконання виробничого процесу так, як воно відбувалося б

в дійсності, але в пришвидшеному режимі. В виробничих процесах практично завжди виникають затримки, які складно передбачити. Часто вони пов'язані з тим, що поступають інші, більш важливі задачі, тому необхідні працівники зайняті, або ж не забезпечено своєчасність доставки необхідних ресурсів та матеріалів.

Таким чином, з використанням імітаційного моделювання можна провести необмежену кількість експериментів з різними параметрами. Імітаційне моделювання дозволяє описати структуру виробничої системи та її процеси найбільш реалістично, не використовуючи формул та складних математичних залежностей. Моделювання виробничих систем та процесів дозволяє виявити та усунути проблеми які проявляються на етапі налагоджувальних робіт і можуть нести за собою додаткові фінансові затрати. Саме імітаційна модель здатна якомога краще відтворити виробничий процес так, як він відбуватиметься в реальності.

Література

1. Дорошко В. В. Організація виробництва за допомогою імітаційного моделювання операцій / В. В. Дорошко // Відповідальна економіка. – 2012. – Вип. 4. – С. 41-42.
2. Братушка С.М. Імітаційне моделювання як інструмент дослідження складних економічних систем / С.М. Братушка // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – № 2(27). – С. 113–118.
3. Крышень Е.В., Лаврусь О.Е. Моделирование производственных процессов // Известия Самарского научного центра РАН. – 2012. №4-1.

УДК 657.6:658.149.3:338.5

МЕТОДИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

Пославська Л.І. – к.е.н., ст. викладач, Ясишена В.В. – к.е.н, доцент
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Метою діяльності підприємств є одержання максимального прибутку, який залежить від стабільного доходу й понесених витрат. Дохід виступає визначальним критерієм ефективного розміщення ресурсів, ключовим показником діяльності підприємств, служить джерелом подальшого розвитку підприємства, тому, він повинен знаходитися під пильною увагою управлінського персоналу підприємства. В сучасних умовах господарювання посилюється значення питання управління процесами всередині підприємства, оцінки діяльності підрозділів та їх вплив на стимулювання та мотивацію персоналу. Розмір витрат кожної сфери відповідальності можливо ідентифікувати, реєструючи їх у відповідних первинних документах та реєстрах. Стосовно розміру доходу виникають складнощі при визначенні надходжень (доходу) структурних підрозділів.

Можливим способом оцінювання результатів роботи окремих підрозділів є застосування трансфертної ціни, тобто ціни за якою продукти або послуги однієї сфери відповідальності підприємства передаються іншій сфері відповідальності цього ж підприємства.

Процес трансфертного ціноутворення – це процес встановлення внутрішніх розрахункових цін між підрозділами однієї компанії. Слід зазначити, що в процесі трансфертного ціноутворення беруть участь дві сторони: сфера відповідальності, що передає роботу та послуги і сфера відповідальності, яка приймає роботу та послуги. При цьому передача робіт (послуг) оцінюється не за собівартістю, а з урахуванням розміру очікуваного прибутку. Сфера відповідальності, яка приймає роботи (послуги) з метою переробки, передає його наступній сфері відповідальності за ціною, що

містить собівартість (з врахуванням частки прибутку першої сфери відповідальності) та частку прибутку другої сфери відповідальності. Таким чином, вартість кінцевого продукту останньої сфери відповідальності буде містити сумарний розмір прибутку усіх сфер відповідальності.

Слід відзначити, що у разі, коли роботи (послуги) підрозділу повністю споживаються всередині підприємства, величина трансфертної ціни має чисто облікове значення і не впливає на фінансовий стан підприємства в цілому. Коли ж підрозділ може купувати і продавати на зовнішньому ринку, трансфертна ціна перестає бути суто обліковим інструментом і виражає відносини підрозділів не тільки між собою, а й з підприємством у цілому.

Виділяють такі типи визначення трансфертних цін: на основі ринкових цін, на основі витрат, на основі переговорів [1, 2, 5].

В країнах з розвинутою ринковою економікою набув поширення метод трансфертного ціноутворення на основі ринкових цін. Даний метод застосовується при достатній децентралізації, коли центри відповідальності (прибутку чи інвестицій) мають значну автономію у виборі внутрішніх або зовнішніх покупців чи продавців; у випадку коли напівфабрикати поряд із передачею іншій сфері відповідальності, можуть бути реалізовані на сторону. Трансфертна ціна дає можливість підрозділам самостійно регулювати ціну наданих послуг та отримувати частку прибутку від реалізації. Як результат, підвищується зацікавленість керівників і працівників кожної сфери відповідальності у своїй діяльності.

Недоліками децентралізованої системи управління з вільним трансфертним ціноутворенням є можливість нерегульованого виходу на зовнішній ринок, а також превалювання інтересів підрозділу над інтересами підприємства. А також, підприємство несе додаткові витрати на збір інформації про ринкові ціни.

Метод трансфертного ціноутворення на базі витрат (собівартості). В основу трансфертної ціни можуть бути включені: 1) повні витрати; 2) змінні витрати; 3) нормативна собівартість. В будь-якому випадку трансфертна ціна розраховується за формулою «витрати плюс». Наприклад, трансфертна ціна одиниці продукції, що передається, може бути обчислена за формулою «110% від повної собівартості» або «150% змінних витрат».

Перевагами методу трансфертного ціноутворення на основі повних витрат є: простота та зрозумілість розрахунків, ціна дає

змогу відшкодувати власні витрати та отримати прибуток. Використання методу трансфертного ціноутворення на основі повних витрат вимагає посиленню контролю за формуванням витрат, оскільки всі витрати в кінцевому результаті будуть передаватися підрозділу-покупцю. У підрозділі-продавця відсутні стимули знижувати витрати. Слід зауважити, якщо використовувати метод «собівартість плюс», то проблема полягає в тому, що ні собівартість, ні гарантований «залишок» не є об'єктивними величинами, тобто є не релевантними для прийняття управлінських рішень.

При застосуванні методу трансфертних цін на основі змінних витрат можливо застосовувати таку цінову політику, оптимальну не тільки для фірми, але й для структурних підрозділів. Позитивним моментом для споживача напівфабрикатів є те, що трансфертна ціна є найнижчою стосовно інших видів трансфертних цін. Крім того методу трансфертних цін на основі змінних витрат дає змогу контролювати та аналізувати діяльність сфер відповідальності. Недоліки: трансфертні ціни не відшкодовують постійні витрати (покриваються за рахунок прибутку підприємства) і не показують прибуток; потребує ведення обліку витрат за системою «директ-костінг».

У випадку застосування трансфертного ціноутворення на базі нормативних витрат розраховується нормативна трансфертна ціна. Однак нормування витрат прийнятно не для всіх виробництв і не у всяких економічних умовах [1, С. 445].

Метод трансфертного ціноутворення на основі переговорів відбиває принципи підзвітності і контрольованості, що лежать в основі центрів відповідальності. Ефективність даного методу ціноутворення залежить від корпоративної культури, наявності інформації про ринкову кон'юнктуру, компетенції менеджерів. Проте до основних недоліків можна віднести: необхідність визначення чітких правил проведення переговорів; обмежує свободу структурних підрозділів; рішень, які не забезпечують найбільшої економічної вигоди підприємству.

Е. Аткінсон, крім методів трансфертного ціноутворення на основі ринкових цін, витрат та договірних цін, розглядає трансфертне ціноутворення засноване на «справедливості» (регульована трансфертна ціна). Регульована ціна – це витрати плюс деяка надбавка до них, або ринкова ціна. Регульовані ціни зв'язані із визначенням прийнятного розподілу спільно зароблених доходів і понесених витрат [5, с. 790-

791]. До переваг застосування регульованих цін відносять: легкість застосування на практиці, допомагає уникнути конфронтації між двома сторонами відносно ціноутворення. Але, метод регульованих трансфертних цін має тенденцію суперечити підходу на основі відповідальності.

За словами С. Ф. Голова, метод трансфертного ціноутворення має спонукати

менеджерів кожного підрозділу приймати рішення, які були б оптимальними для всього підприємства [2, С. 478]. Тому критеріями вибору методу трансфертного ціноутворення є: 1) сприяння узгодженню мети; 2) мотивація керівництва; 3) сприяння автономії підрозділу за умов децентралізації управління.

Література

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет : учебник для вузов / М. А. Вахрушина. – [2-е изд., доп. и пер.]. – М. : ИКФ Омега-Л; Высш. шк., 2002. – 528 с.
2. Голова С. Ф. Управлінський облік : підручник. / С. Ф. Голова. – [2-ге вид.] – К. : Лібра, 2004. – 704 с.
3. Крупка Я. Д. Облік і контроль операційної діяльності на підприємствах промисловості будівельних матеріалів : монографія / Я. Д. Крупка, А. Л. Романчук – Чернівці : Місто, 2011. – 296 с.
4. Шевчук К. В. Застосування трансфертного ціноутворення для оцінювання діяльності центрів відповідальності [Електронний ресурс] / К. В. Шевчук – Режим доступу : www.nbu.gov.ua
5. Энтони А. Аткинсон. Управленческий учет / Энтони А. Аткинсон, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, С. Марк Янг. – [3-е издание] ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 878 с.

УДК 657.37

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ ПО ЗЕРНОВІЙ ПРОДУКЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Пилявець В.М. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Ефективність підприємств аграрного сектора економіки значною мірою залежить від ефективної системи як зовнішнього так і внутрішнього управління, інформаційною базою якого є дані бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Звітність сільськогосподарських підприємств – це система показників, що охоплює і характеризує результати їхньої виробничо-фінансової діяльності за певний період. У ній знаходять відображення дані оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку.

Сільськогосподарські підприємства складають і подають фінансову, статистичну і податкову звітність та про відрахування до фондів на соціальні заходи, що зумовлює пристосування до їх вимог облікової політики підприємства

Внутрішня бухгалтерська звітність – це звітність, яка складається бухгалтером-аналітиком і подається як адміністрації підприємства, так і менеджерам всіх рівнів управління. Основною метою складання звітності є надання оперативної релевантної



Рис. 1. Структура звітності аграрних підприємств

інформації відповідно до вимог управлінського персоналу [2,с.206].

Інформаційною базою для складання внутрішньої звітності є нормативно-довідкова та фактична інформація аналітичного обліку. Основними реєстрами для формування звітних показників, а іноді безпосередньо формами звітності для управління слугують виробничі журнали, книги записів покупок, продажу та інших господарських операції, звіти про

виробничу та відпущену продукцію, товари та послуги, виробничі запаси, спеціалізовані форми звітності.

У сільськогосподарських підприємствах внутрішньою звітністю з обліку витрат виробництва продукції зернових культур, крім аналітичних і синтетичних рахунків, є «Звіт про рух зернових культур» та «Канали реалізації зерна».

Таблиця 1

Звіт про рух зернових культур

Вид продукції	Залишок на початок місяця		Надійшло			Вибуло			Залишок на кінець місяця	
	Всього, ц	в т.ч. насіннєвий (страховий) фонд	Купівля	Обмін	Інші канали	Внутрішні потреби	Продаж	Інші канали	Всього, ц	в т.ч. насіннєвий (страховий) фонд
Зернові і зернобобові – всього	27704	2670,4	-	-	-	195	1047	458	26004	2600,4
у тому числі: озимі зернові	13440	1344,0	-	-	-	90	460	420	12890	1289,0
з них: пшениця	13440	1344,0	-	-	-	90	460	420	12890	1289,0
ярові зернові (без кукурудзи)	12535	1253,5	-	-	-	27	587	-	11501	1150,1
Зернобобові	929	72,9	-	-	-	78	-	38	713	71,3

Дані звіти складаються головним бухгалтером підприємства на вимогу керівника щомісячно у розрізі зернових культур.

Звіт про рух зернових культур містить інформацію про залишок зерна на початок місяця, надходження та вибуття продукції, залишок зерна на кінець місяця.

У звіті «Канали реалізації зерна» наведена інформація про обсяги, виробничу собівартість, виручку від реалізації зерна та фінансовий результат від продажу за місяць. Приклад макету звіту наведено в таблиці 2

Фінансова звітність є складовою частиною бухгалтерської звітності, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Вона розрахована насамперед на таких користувачів інформації, як інвестори, кредитори та інших, які не можуть вимагати звітів з урахуванням їх конкретних потреб.

Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Річна звітність підприємств (крім бюджетних установ, представництв іноземних суб'єктів господарської

діяльності і суб'єктів малого підприємництва, визнаних таким відповідно до чинного законодавства) включає: Баланс підприємства (форма № 1); Звіт про фінансові результати (форма № 2); Звіт про рух грошових коштів (форма № 3); Звіт про власний капітал (форма № 4), примітки.

В сучасних умовах наряду з фінансовою (бухгалтерською) звітністю підприємства заповнюють і статистичну звітність.

Статистичний звіт – документ, в якому наведено статистичні дані про роботу підприємства; він представляється до спеціальної установи (регіональний орган державної статистики) в затверджені терміни за підписами уповноважених осіб.

Ціллю статистичних звітів є надання інформації державі про соціально-економічні явища на конкретному підприємстві. Базою для складання статистичних звітів є дані бухгалтерського обліку, тому бухгалтерії поряд з фінансовою (бухгалтерською) звітністю заповнюють, або надають інформацію для статистичних звітів.

Таблиця 2

Канали реалізації зерна

Вид продукції	Залишок на початок місяця		Реалізовано за каналами								Залишок на кінець місяця		Фінансовий результат	
			Заготів організації		Переробка		Внутрішнє переміщення		Інші канали					
	Кількість, ц	Собівартість, тис. грн.	Кількість, ц	Виручка, тис. грн.	Кількість, ц	Виручка, тис. грн.	Кількість, ц	Виручка, тис. грн.	Кількість, ц	Виручка, тис. грн.	Кількість, ц	Собівартість, тис. грн.	прибуток	збиток
Зернові і зернобобові - всього	26704	11022	1047	61,89	-	-	195	11,53	458	11,5	25004	1031,9	30328	
у тому числі: озимі зернові	13440	554,7	460	27,19	-	-	90	5,32	420	24,8	12890	532,0	9812	
з них: пшениця	13440	554,7	460	27,19	-	-	90	5,32	420	24,8	12890	532,0	9812	
ярові зернові (без кукурудзи)	12535	517,3	587	34,70	-	-	27	1,60	-	-	11501	474,6	18446	
Зернобобові	729	30,1	-	-	-	-	78	4,61	38	2,25	613	25,3	2069	

У аграрних підприємствах статистична звітність з обліку витрат виробництва та виходу продукції зернових культур подається в органи статистики з наступними часовими періодами:

Річна звітність

4-сг «Посівні площі сільськогосподарських культур під урожай 200 __ року»

9-б-сг «Внесення мінеральних, органічних добрив, гіпсування та вапнування ґрунтів під урожай 200__р»

16-сг «Баланс сільськогосподарської продукції за 200__рік»

29-сг «Підсумки збору врожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду на 1 грудня 200 __ року»

29-сг (меліорація) «Збір врожаю сільськогосподарських культур на 1 грудня 200 __ року»

50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств за 200 __ рік»

21-заг (річна) «Реалізація сільськогосподарської продукції за 200 __ рік»
Місячна звітність

37-сг «Сівба та збирання врожаю сільськогосподарських культур, проведення інших польових робіт»

21-заг (місячна) «Реалізація сільськогосподарської продукції»

1-зерно (місячна) «Звіт про надходження зернових та олійних культур на перероблення та зберігання»

Піврічна звітність

1-зерно (піврічна) «Наявність і надходження зернових та олійних культур»

Отже, для формування повної і детальної інформації про виробництво продукції зернових культур в діяльності аграрних підприємств складається як внутрішня (управлінська) звітність за центрами відповідальності (у технологічних відділах,) так і зовнішня (фінансовим установам, органам державної статистики, тощо), що передається відповідними користувачам.

Література

1. Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку довгострокових та поточних біологічних 92 активів в сільськогосподарських підприємствах // Затверджено наказом Міністерства аграрної політики України від 21 лютого 2008 р. № 73 (з врахуванням змін і доповнень).

2. Верига, Ю.А. Звітність підприємств : навч. Посібник / Ю.А. Верига, З.М. Левченко, І.Д. Ватуля. – (2-ге вид., доп. і перероб.). – К.: ЦУЛ, 2008. – 776 с.

3. Жук В.М. Реформування бухгалтерського обліку та звітності: стан та перспективи // Облік і фінанси АПК. – 2005. - № 3. – С. 4–13.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Покин'ючерда В.В. – к.е.н., доцент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

На сучасному етапі суспільного розвитку відбувається трансформація усталених поглядів на місце й роль людини в економічній системі. Людина стає визначальним фактором виробництва, рушійною силою економічного розвитку підприємства, основою його рентабельності та конкурентоспроможності. «Мій основний капітал – люди, – зазначав Г. Форд, – вони для мене означають все і саме вони роблять мене багатим, а в балансі про них практично нічого не написано» [1]. З огляду на зазначене, постає справедливе та доволі непросте запитання: як і якими методами економічно оцінити те, що не є власністю підприємства, проте є його найціннішим ресурсом?

Сьогодні, на жаль, потрібно визнати незаперечний факт: проблема вартісної оцінки людського капіталу залишається невирішеною. Попри те, що існує значний інтерес з боку вчених-економістів до окресленої проблеми, розробити науково обґрунтовану, універсальну методику оцінки людського капіталу й досі не вдалося. Водночас Я.В. Соколов [2] взагалі поставив під сумнів можливість вирішення цієї проблеми, зазначаючи, що об'єктивно оцінити людський капітал сьогодні практично неможливо.

Труднощі, з якими стикаються при цьому обліковці, пов'язані з відмінністю оцінки людського капіталу від звичайної методики визначення вартості матеріально-речових об'єктів. Багато економістів, вважаючи предметом бухгалтерського обліку ресурси підприємства, зазначають, що найбільше багатство компанії – її кадри, не отримують в обліку належної оцінки, наслідком чого є її непридатність для економічної роботи.

Розуміння важливості людського капіталу в економічній системі сприяло виникненню значного спектру концепцій оцінки, однак повноцінного цілісного підходу, який би забезпечував точність проведених оціночних процедур, можливість їх облікового відображення і був реалізований у стандартах обліку, не існує. Усі наявні на сьогодні методики оцінки людського капіталу можна класифікувати на дохідні, витратні та експертні. Витратний метод ґрунтується на підрахунку всієї сукупності витрат, пов'язаних із формуванням і розвитком людських ресурсів. Дохідний метод передбачає оцінку вартості створеного продукту в процесі реалізації трудового потенціалу в майбутньому.

Експертні методи визначення вартості людського капіталу ґрунтуються на оціночному судженні фахівця з використанням заздалегідь визначених вагових коефіцієнтів.

Докладний аналіз наукових праць учених з питань оцінки людського капіталу засвідчує, що дослідники віддають пріоритет витратній методиці. На сьогодні ця методика є найбільш вивченою, певною мірою узгоджується з принципами бухгалтерського обліку, зокрема принципом історичної (фактичної) собівартості.

У межах витратної моделі оцінки заслуговує уваги підхід, запропонований групою польських науковців під керівництвом М. Добіі. Відповідно до запропонованої вченими методики людський капітал працівника є результатом капіталізації витрат на його утримання та формування. Ці вкладення виступають джерелом здатності працівника здійснювати трудову діяльність, яка удосконалюється одночасно із збільшенням стажу роботи. При цьому вчені зазначають, що вартість людського капіталу буде постійно змінюватись, адже витрати на його формування та розвиток мають перманентний характер, а не одномоментного вкладення, як це часто буває з фінансовими інвестиціями. З огляду на викладене, методику оцінки автори подають у формалізованому вигляді [3, с. 58]:

$$H(T) = (K + E) \cdot [1 + Q(T)] \quad (1)$$

де K – капіталізовані витрати на утримання працівника; E – капіталізовані витрати на отримання професійної освіти; $Q(T)$ – фактор часу.

Для розрахунку приросту людського капіталу, який генерується в процесі трудової діяльності працівника, потрібно врахувати фактор часу. Вчені вважають, що за рахунок циклічності, повторюваності роботи, працівник з кожним наступним роком витратитиме на її виконання на w відсотків менше зусиль. Це дає можливість при оцінці людських ресурсів врахувати його важливу структурну частину – досвід [3, с. 59]:

$$Q(T) = 1 - T^{\frac{\ln(1-w)}{\ln 2}}, \quad (2)$$

де w – коефіцієнт навченості працівника; T – роки професійної діяльності працівника, $T > 1$.

Погоджуючись в цілому з логікою науковців у підході до оцінки людського

капіталу, вважаємо, що описана методика містить неточності, які потребують усунення через внесення певних змін. Для цього докладно розглянемо змістовне наповнення кожної із складових частин наведеної оціночної моделі.

Витрати на утримання K сконцентровують у собі вкладення у формування людського організму як носія накопичених у собі професійних знань. Загальний обсяг витрат зводиться до капіталізованих вкладень у фізичний розвиток людини. Вважаємо, що в якості вкладень у формування фізичних здібностей майбутніх працівників можна розглядати розмір встановленого законодавством прожиткового мінімуму, накопиченого до початку трудової діяльності людини.

Витрати на отримання професійної освіти E рівнозначні обсягу коштів, інвестованих працівником у формування знань, необхідних для провадження його трудової діяльності. Для врахування якості професійної підготовки фахівця пропонуємо сукупні витрати на отримання освіти коригувати на коефіцієнт успішності навчання, розрахованого на основі середнього балу документа про освіту k .

Виконавши розрахунок впливу фактора часу $Q(T)$ на вартість людського капіталу за формулою (2), було встановлено, що протягом

перших років трудової діяльності працівника (1-5 років залежно від величини коефіцієнта навченості w), спостерігається зменшення вартості людського капіталу через набуття показником $Q(T)$ від'ємного значення. З цим важко погодитись, оскільки саме перші роки практичної діяльності є найбільш цінними, адже в цей період відбувається закріплення теоретичних знань та становлення працівника як кваліфікованого фахівця, тому цілком логічно вартість людського капіталу має збільшуватись. З метою врахування окресленої позиції пропонуємо внести зміни до формули 2. Таким чином, трансформована формула матиме такий вигляд:

$$Q(T) = 1 - (1 - w)^T. \quad (3)$$

Практична реалізація наведеної витратно-орієнтованої методики оцінки людського капіталу є важливим інструментом квантифікації вартості персоналу підприємства, який забезпечить наступне відображення його у системі рахунків бухгалтерського обліку та звітності. Успішність господарської діяльності підприємства корелюватиме з раціональністю управління персоналом, яке ґрунтуватиметься на достовірній оцінці людського капіталу.

Література

1. Соколов Я.В. Денежная оценка трудовых ресурсов организации [Електронний ресурс] / Я.В. Соколов. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/press/pmix/2001-1/10.shtml>.
2. Соколов Я.В. Бухгалтерскому учету необходим мораторий [Електронний ресурс] / Я.В. Соколов. – Режим доступу: <http://www.audit-it.ru/articles/account/a1/41696.html>.
3. Человеческий капитал в экономической перспективе / [М. Добия [и др.]]. – К.: Кондор-Издательство, 2012. – 240 с.

УДК [378.147:004.4]:378.4(477-25) КНТЕУ

ДОСВІД ВИКЛАДАННЯ JAVA В КНТЕУ

Цензура М.О. – к.т.н., доцент

Київський національний торговельно-економічний університет

JAVA - сучасна технологія розробки розподілених інформаційних систем з відкритим кодом. Вільне розповсюдження, багато платформеність, наявність зручних засобів розробки, використання об'єктно-орієнтованого підходу, широке коло задач, які можуть бути вирішені, підтримка технології J2EE і багато інших можливостей роблять Java дуже привабливим інструментом для розробників програмного забезпечення. Це, дозволяє стверджувати, що вивчення даної технології в університетах стає надзвичайно актуальним.

Досвід викладання Java в Київському національному торговельно-економічному університеті показав необхідність вивчення можливостей цієї технології на різних курсах і в різних дисциплінах. Знайомство студентів з Java починається в рамках дисципліни «Алгоритми і структури даних» на другому курсі при підготовці студентів спеціальностей «Інженерія програмного забезпечення». При викладанні цієї дисципліни використовуються тільки базові конструкції мови Java і основи об'єктно-орієнтованого підходу, такі як класи і методи. Кожна тема пояснюється схемами, а для більшої

наочності демонструються додатки апплет, де крок за кроком показується як працюють структури даних і алгоритми.

Першим інструментом розробки програмного забезпечення на базі об'єктно-орієнтованого підходу в університеті використовуються мови C++ і Сі-шарп, оскільки головною альтернативою мови Сі є Java. Знаючи одну з цих мов, не виникає великих труднощів перейти на іншу.

На третьому курсі, для забезпечення безперервності вивчення мов програмування, студентам як альтернативний засіб розробки пропонуються завдання на створення програм в Java з використанням різних типів даних, операцій, виразів, циклів і умовних операторів в середовищі розробки Eclipse. Ці завдання вирішуються як в командному режимі, так і з використанням віконного інтерфейсу. При цьому досвід роботи з C++ і Сі-шарп допомагає студентам інтуїтивно зрозуміти принципи роботи з віконним інтерфейсом в Java. Практика показує, що робота в середовищі Eclipse сприймається студентами не складніше, ніж програмування в Сі, а необхідність створення класів дає добрий «місток» для переходу до об'єктно-орієнтованого програмування. При роботі з віконним інтерфейсом студентам не тільки показують але і, по можливості, пояснюють програмний код, який генерований дизайнером форм WindowBuilder. З самого початку дотримуємось угод про назву класів, змінних, полів, методів і об'єктів, що існують в Java.

Одним з основних розділів при вивченні Java є об'єктно-орієнтоване програмування. До них відносяться поняття інкапсуляції, успадкування та поліморфізму. Особливо природно вводиться поняття інкапсуляції, що обумовлено, в тому числі можливістю створення методів читання і запису полів («геттерів» і «сеттерів»).

Поняття і роль абстрактних класів, інтерфейсів, множинне успадкування, використання UML-діаграм, а також ряд інших понять, що мають безпосереднє відношення до об'єктно-орієнтованого підходу, викладаються в окремій дисципліні «Об'єктно-орієнтоване програмування», як це робиться в закордонних ВНЗ.

У процесі викладання об'єктно-орієнтованого підходу акцентується увага на можливості Java в порівнянні з Сі. Це дозволяє показати загальні риси і особливості роботи з об'єктами в різних мовах програмування, в тому

числі такі особливості Java, як побудова масивів і строкових даних, «збирача сміття», множинне успадкування інтерфейсів, відсутність областей оголошення змінних і оголошення процедур, можливість роздільного опису класу.

Особлива увага приділяється виняткам, потокам даних, оскільки вони складають основу інструментарію програмування на будь-якому рівні вивчення Java. Ці розділи слід давати після вивчення принципів об'єктно-орієнтованого програмування. Матеріал даних розділів підводить студентів до розуміння таких актуальних елементів реального програмування, як обробка помилок, одночасна робота з декількома під процесами і потоками даних, які є основою розробки взаємодіючих модулів в реальному режимі часу. Необхідно особливо підкреслити проблеми одночасної роботи підпроцесів з одними і тими ж об'єктами і способи їх вирішення, в тому числі синхронізацію об'єктів і методів. Аналіз класів потоків даних є хорошим прикладом наслідування та поліморфізму, а також перетворення об'єктів одного типу на об'єкти іншого типу, а робота з винятками і процесами дозволяє глибше зрозуміти механізм успадкування інтерфейсів.

Якщо дозволяє навчальний план і рівень підготовки студентів, то необхідно включити в навчальний процес поглиблене вивчення можливостей Java, таких як робота з апплетами, сокетами та введення в бібліотеку Swing. Навіть якщо деякі теми будуть розглянуті тільки теоретично в рамках лекційного курсу, це дозволить студентам отримати поглиблене уявлення про реальні процеси і технології, що використовуються при створенні Java-додатків.

Організація доступу до баз даних є обов'язковим елементом більшості додатків незалежно від середовища їх розробки. Це стосується також організації відображення інформації з бази даних в віконних додатках. Цю тему слід вивчати тільки після дисципліни «Бази даних» або, принаймні, разом з вивченням цієї дисципліни, так як знання SQL і знайомство з поняттям збережених процедур і тригерів є суттєвими для розуміння роботи з базами даних.

Висновки

Студентів можна і потрібно знайомити з Java-технологіями. У нашому випадку вивчення Java спирається на знання Сі і базових принципах об'єктно-орієнтованого програмування викладеного в однойменній дисципліні.

ВІРТУАЛЬНА ТА ДОПОВНЕНА РЕАЛЬНІСТЬ, ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ У ПОВСЯКДЕННОМУ ЖИТТІ

Краснощок В.М. – к.т.н., доцент; Козік О.І. – старший викладач; Шестак Я.І. – асистент
Київський національний торговельно-економічний університет

Перші спроби втілення доповненої реальності виникли доволі давно, але саме зараз ця технологія розвивається дуже активно. Сутність доповненої реальності полягає у накладанні чи додаванні даних, таких як написи, зображення, на реальну картинку, яку ми бачимо. Прикладами сучасного її використання є шоломи пілотів, які відображають додаткову інформацію під час польоту, або лінія офсайду, яку проводять на повторях футбольних матчів.

Паралельно доповненій використовується і віртуальна реальність, відмінність якої полягає у використанні неіснуючої та вигаданої картинки. Зараз більшість електронних пристроїв, таких як телефони, комп'ютери, інформаційні панелі, де найпопулярнішим із прикладів є комп'ютерні ігри, можна віднести до технологій віртуальної реальності.

Саме сьогодні ці технології почали розвиватися дуже швидко. Найсучасніша концепція використання ними полягає у тому, що людині потрібен не монітор, а додатковий пристрій, як, наприклад, шолом, в якому бачить віртуальне зображення, чи окуляри, які зараз знаходяться у стані розробки. Такий новий підхід виглядає як керування людиною віртуальною картинкою не за допомогою миші та клавіатури, а за допомогою рухів руками та головою.

Початком спроб розробки нових пристроїв можна вважати події дворічної-трирічної давнини, коли була анонсована розробка спеціальних окулярів Google Glass компанією Google та шолому віртуальної реальності Oculus Rift однойменною компанією. Згодом до них приєдналися такі всесвітньо відомі компанії, як HTC зі своїм пристроєм HTC Vive, також Samsung, Sony, Microsoft із своєю розробкою HoloLens. Також з'явилися раніше невідомі розробники, які швидко за допомогою стартапів збирали кошти на власні розробки.

Враховуючи тенденції розвитку віртуальної реальності, у найближчі декілька років в усьому світі, в тому числі і в Україні, відбуватиметься прорив в інформаційних технологіях, що може стати новим етапом розвитку інформаційного світу, бо сфера застосування таких технологій мало чим обмежена та є більш практичною, ніж сучасні

стаціонарні комп'ютери та ноутбуки. За оцінками спеціалістів та видань, таких як Greenlight VR, їм знадобиться ще 10-15 років, щоб здійснити щось на кшталт революції в інформаційних технологіях.

Вже сьогодні відчутні результати щодо застосування віртуальної реальності. Вони охоплюють найрізноманітніші сфери народного господарства: сфера послуг, промисловості, розваг, будівництва, реклами. Завдяки програмам для цих пристроїв компанії зможуть підвищити продуктивність своїх працівників, зробити процес їх навчання простішим через використання підказок, характеристик об'єкту з яким працює людина тощо.

Наприклад, використання таких технологій в інженерії та будівництві, де креслення та ескізи замінять доповненою реальністю. Це що полегшить роботу як на будмайданчику, так і в спілкуванні із замовником. Вже з'явилися прототипи таких програм.

Велику роль розвиток віртуальної та доповненої реальностей відіграють у сфері дизайну. Зображення можна буде накласти на реальну картинку, тож клієнту можна буде показати оформлення будь-якого предмета і не важливо, буде це квартира після ремонту, сукня, салон авто чи інший предмет, що піддається дизайну. Як приклад, Google рік тому розмістило відео, яке показує, як можна буде змінювати дизайн кімнати (Рис. 1.).

Подібне використання можливе і туристичними агентствами, щоб показати найліпші місця майбутньої поїздки та дати клієнту власними очима подивитися на пейзажі, які він побачить в його майбутній подорожі. Хоча тоді поїздка вже може бути і не потрібною.

Дещо важче розглядати пристрої віртуальної та доповненої реальності як споживчий товар. На сьогоднішній день внаслідок слабкої рекламної кампанії, дороговизни та недосконалості девайсів люди купують товар не в таких масштабах, як на те розраховували виробники. Наприклад, компанія Sony у 2016 році зменшила свій прогноз щодо продажу своїх шоломів віртуальної реальності із 1 мільйона до 750 000 девайсів.



Рис. 1. Вигляд кімнати після ремонту

Тож слід зазначити, що цінова політика і тут відіграє велику роль. Так, компанія Greenlight VR, яка займається дослідженням ринку пристроїв віртуальної реальності, провела опитування серед американців, під час якого з'ясувалося, що близько 60% з них готові заплатити за девайс не більше 400 доларів, 30% - від 400 до 1000\$, і 12% - 1000 доларів і більше. Для українського сегменту ціни знаходяться на рівні від 5 до 20 тисяч гривень, і тільки продукція компанії Samsung є найпопулярнішою і тримає планку у 2500 гривень. Також в опитуванні 50% учасників зазначили що це переважно придбання для розваг.

Але не зважаючи на усі недоліки, продаж зростає дуже швидко, за статистикою у 2016 році усього було продано 6,3 мільйони пристроїв віртуальної реальності на загальну суму 1,8

мільярдів доларів. За 2016 рік в усьому світі було продано 5,8 млн. шоломів віртуальної реальності, разом з тим прогнозований попит на віртуальні шоломи становив близько 13 млн.

Доповнена реальність дозволить навколишньому світу стати набагато більш інформативним, полегшить доступ до інформації та виведе рівень знань людей на вищий рівень. Також зробить підхід до клієнта в найрізноманітніших галузях народного господарства більш індивідуальним. Адже дуже часто буває, що потрібно тримати багато інформації в голові або швидко знаходити її в якомусь матеріалі, і це викликає затримки, а якщо з'явиться можливість тримати потрібну інформацію перед очима, то це значно полегшить та покращить проведення публічних виступів чи наукової роботи.

Література

1. <http://www.proza.ru/2014/02/09/2497> - Афанасьєва В. В. Тотальність віртуального [Електр. ресурс].
2. <http://rb.ru/tag/google-glass/> - Актуальні новості і статті по темі: Google Glass. [Електр. ресурс].

УДК 005.92:004.63

ЕЛЕКТРОННИЙ ДОКУМЕНТООБІГ В КОРПОРАТИВНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ

Рассамакін В.Я. – к.т.н., доцент; Мединська Т.М. – аспірант
Київський національний торговельно-економічний університет

Підвищення результативності корпоративного управління неможливо без впровадження сучасних інформаційних технологій. Однак результативність забезпечується не тільки за рахунок прискорення та підвищення якості рутинних операцій, але і в значній мірі за рахунок оптимізації допоміжних бізнес-процесів управління. Таким чином,

процес розробки і впровадження корпоративної інформаційно-комунікаційної системи необхідно розглядати невіддільно від процесу оптимізації бізнесу.

Корпоративна мережа суб'єкта господарювання - це система, яка має складну структуру і має на увазі наявність територіально відокремлених одиниць, які взаємодіють між

собою в процесі діяльності. Вони постійно взаємодіють між собою, так як об'єднані спільними бізнес-процесами, обмінюються великими об'ємами різної інформації. Електронний документообіг, організований в режимі реального часу, значно прискорює і полегшує цей процес, а також сприяє прийняттю своєчасних і ефективних управлінських рішень, що стосуються питань функціонування підприємства, фінансування, розподілу і використання ресурсів та інших питань [1].

Впровадження єдиної корпоративної системи електронного документообігу (СЕД, СЕДО) на підприємстві надає можливість працювати разом над спільними проектами, швидко узгоджувати документи, виконувати планування, наявність сучасних рішень по комунікації (чат, відео конференція). Автоматизована система здійснювати своєчасний контроль за строками закінчення подання документів, дебіторської заборгованості, термін тендеру і т.п. Такі системи надають можливість користувачам в будь-який час отримувати доступ до інформації не тільки з персональних комп'ютерів, але і мобільних пристроїв (планшетів, смартфонів), що значно полегшує роботу і економить час.

Системи електронного документообігу оснащені базовими функціями систем, розроблених для бізнес-процесів. У практиці

можна зустріти й інші назви аналогічних систем: система автоматизації документообігу (САДО), система автоматизації діловодства (САД), але всі вони є системами, що використовують для організації руху документів всередині корпоративної системи. Як правило, такі системи багатофункціональні і впроваджуються як загально корпоративні, охоплюючи всі бізнес-процеси, і дозволяючи вирішувати різні питання.

В умовах активного розвитку комп'ютерної техніки, впровадження сучасного програмного забезпечення, телекомунікаційних технологій особлива увага приділяється вирішенню завдань раціоналізації системи електронного документообігу в корпорації у напрямку пошуку оптимального поєднання технічних засобів зберігання і передачі інформації, оптимізації СЕД за вартісними критеріями в рамках заданих технічних обмежень і параметрів

Часто, коли перед компанією постає завдання впровадження електронного документообігу, вибір припадає на доступні і недорогі системи, яких на ринку існує досить багато. Це системи відомих компаній: LiveLink («Open Text»), Domino.doc («Lotus»), Context Inter Office («Oracle»), Novell Group.Wise («Novell») OPTIMA-Work Flow («ГК Optima») та інші [2].

Таблиця 1

Загальна оцінка систем електронного документообігу

№ п/п	Система	Загальна оцінка, %
1.	Евфрат. Cognitive Technologies	82
2.	OfficeMedia, Інтертраст	81
3.	ЭСКАДО, Інтерпроком ЛАН	81
4.	ДЕЛО, ЭОС	79
5.	Золушка, НТЦ ИРМ	78
6.	1С:Архив, 1С	77
7.	Optima-Workflow, Оптима	73
8.	БОСС-Референт, Ай Ти	73
9.	Эффект-офис, Гарант Интернешнл	72
10.	LANDOCS, Ланит	67
11.	RayDox, Інтерфейс	62
12.	ГранДок, Гранит Центр	57

Моніторинг існуючих на ринку СЕД, їх функціональних можливостей та характеристик є предметом досліджень, метою яких є виявлення поточного стану ринку електронного документообігу, розповсюдженості систем і рейтингової оцінки користувачів наявних систем. Під час досліджень було розглянуто десять систем, включаючи і закордонні системи електронного документообігу.

Для оцінки були опитані 239 фахівців різного профілю: користувачі систем електронного документообігу, адміністратори і технічні спеціалісти. На основі отриманих даних, було створено математичну модель, відповідно до якої отримали загальний рейтинг розглянутих систем.

Перше місце в приведеному рейтингу посідає система Евфрат. Cognitive Technologies (її вартість приблизно \$1840). А СЕД, що працюють на платформі Microsoft LANDOCS, PayDox та ГранДок посіли останні місця (мабуть, через вартісний критерій). Їх вартість становить, відповідно від \$5500, \$5000 та від \$6500, тобто вони є найдорожчими. Проте у рейтингу систем електронного документообігу за критерієм технічної досконалості дані системи посідають високі місця (2, 4 та 5 відповідно) [3].

Тому, при виборі системи електронного документообігу необхідно враховувати не тільки вартісний критерій, а й такі фактори, як

зрозумілість інтерфейсу, інтеграція, наявність зручних інструментальних засобів, надійність та захищеність інформації і т.і.

В цілому, впровадження СЕД в корпоративну діяльність надає змогу вирішити такі першочергові завдання, як: забезпечення більш ефективного управління за рахунок автоматичного контролю виконання, прозорості діяльності організації на всіх рівнях; підтримку системи контролю якості, що відповідає міжнародним нормам; підтримку ефективного накопичення, управління і доступу до інформації та знань; забезпечення кадрової гнучкості за рахунок більшої формалізації діяльності кожного співробітника і можливості зберігання всієї передісторії його діяльності; протоколювання діяльності підприємства в цілому (внутрішні службові розслідування, аналіз діяльності підрозділів, виявлення "гарячих точок" в діяльності); оптимізацію бізнес-процесів і автоматизацію механізму їх виконання і контролю; вилучення паперових документів з внутрішнього обороту підприємства і пов'язану з цим економію ресурсів за рахунок скорочення витрат на управління потоками документів в організації; виключення необхідності чи істотне спрощення і здешевлення збереження паперових документів за рахунок наявності оперативного електронного архіву [4].

Література

1. Войнаренко М. П. Інформаційні системи і технології в управлінні організацією: навч. посіб. для студентів ВНЗ / М. П. Войнаренко, О. М. Кузьміна, Т. В. Янчук. - Вінниця : Едельвейс і К, 2015. - 496 с.
2. Бессонов Сергей Вячеславович. Оптимизация электронного документооборота в корпоративных системах : Диссертация: Москва, 2001. - 187 с.
3. Семеренко М.М., Лопатюк Т.В., Пінчук А.В. Системи автоматизації документообігу/ Матеріали конференції. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://intkonf.org/semerenko-mm-lopatyuk-tv-pinchuk-av-sistemi-avtomatizatsiyi-dokumentooobigu>
4. Чайнський В. М. Ефективність компаній та побудова корпоративної системи. – Корпоративні системи. – 2007. - №2. – С. 13-18.

УДК 657.338.45.69

РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Заремба О.О. – к.е.н., доцент

Київський національний торговельно-економічний університет

У складних фінансово-економічних умовах, які торкнулися всієї економіки країни останні роки, в т.ч. будівельної сфери компаніям слід звертати особливу увагу на ефективне управління і використання всіх наявних ресурсів для максимізації їх ефективності. Для досягнення встановлених цілей потрібно організувати ефективну систему внутрішнього аудиту. Наявність системи внутрішнього аудиту

тим більше важлива, тому що будівництво функціонує в умовах постійного зростання витрат виробництва через збільшення цін на будівельні матеріали і паливно-енергетичні ресурси. Будівельним організаціям доводиться долати жорстку конкуренцію, прагнучи забезпечити високий рівень і якість будівельних послуг.

Зазначені питання впливають на

визначення завдань, які містить в собі внутрішній аудит будівельних підприємств: перевірка проектно-кошторисної документації, аргументованість будівельно-технічної документації, нагляд за виробництвом будівництва; оцінка якості конструкцій і будівельних матеріалів, відповідність державним стандартам їх технічних характеристик; здійснення технічного нагляду на всіх етапах будівництва; оцінка надійності підрядника, захист інтересів замовника або інвестора; перевірка відповідності сум, випланих раніше, кошторисній документації; визначення вартості порушень, допущених в процесі виконання договору підяду; визначення ступеня дотримання інтересів замовника при виборі проектних рішень і технологій; оцінка страхових ризиків на всіх стадіях робіт, таких як проектування, будівництво та подальша експлуатація споруд [4, с. 60].

Особливістю внутрішнього аудиту будівництва є оцінка рівня господарювання системи управління та готовності організації та її співробітників до ефективної роботи на сучасному будівельному ринку. Основні напрямки внутрішнього аудиту будівництва включають:

- оцінка структури управління організацією;
- оцінка поточної стратегії організації;
- дотримання політик в структурах організації;
- забезпечення збереження майна організації;
- оцінка технології виконання ключових функцій управління організацією.

Щоб проаналізувати ефективність структури і модель управління будівельною організацією, необхідно провести анкетування керівників і працівників для з'ясування, до якого типу належить модель управління будівельною організацією: авторитарного, бюрократичного, демократичного. Найчастіше зустрічається авторитарний тип управління, що заважає роботі організації не тільки в питаннях технології, але і в системі управління персоналом. Це дозволить визначити вразливі місця системи управління і розробити план дій мінімізації ризиків неефективного управління, що відображається у всіх наступних процесах роботи будівельної організації.

Результатом експертних інтерв'ю керівників є оцінка ефективності управління структурними підрозділами будівельної організації та її відповідність стратегічним цілям і завданням власників, сучасним напрямкам розвитку економічного середовища. Стратегія

будівельної організації заснована на загальних законах як макро-, так і мікроекономіки, що включає в себе модель довгострокового розвитку. Оцінка адекватності стратегії економічним реаліям (аналіз зовнішнього середовища), моделі управління, можливостям будівельної організації (аналіз внутрішнього середовища) дозволяє сформулювати життєздатність будівельної організації.

Аналіз зовнішнього середовища спрямований на те, щоб з'ясувати, на що може розраховувати будівельна організація, якщо вона успішно веде роботи, а також які ускладнення можуть її чекати, якщо вона не зуміє вчасно і адекватно відреагувати на раптові зміни її оточення та макроекономічну ситуацію.

Аналіз внутрішнього середовища спрямований на вивчення і управління процесами всередині компанії, на її можливість оперативно реагувати на зміни всередині організації (зміни в технології будівництва, вплив персоналу, тощо).

Внутрішні аудитори виділяють так звані «контрольні точки», або «зони ризику» в процесі дотримання політик / правил, у виробничому процесі будівництва, які включають аудит виконання функціональних нормативів всередині структурних підрозділів, аналіз достовірності даних в документах. Доцільним є отримання відповідей на наступні питання, що дозволяє визначити об'єкти перевірки та її обсяги за кожним з об'єктів: чи проводиться аналіз проектно-кошторисної документації; чи здійснюється експертиза об'єктів незавершеного будівництва; чи проводиться аналіз відповідності кошторисної вартості будівельних робіт до фактичних витрат; чи здійснюється перевірка відповідності якості виконаних робіт діючим стандартам, будівельним нормам і правилам та іншим нормативним документам; чи затверджено матеріальну відповідальність за кожною із груп будівельних матеріалів тощо. Проведення аудиту контрольних точок дозволяє попередити і усунути проблеми і систематичні збої в роботі, здійснювати контроль прийнятих політик, оцінити ефективність і результативність діяльності структурних підрозділів будівельної організації. Результатом аудиту контрольних точок є перелік виявлених відхилень, їх оцінка і рекомендації щодо їх можливого усунення, пропозиції, які допоможуть у вирішенні виявлених проблем.

На основі аналізу ефективності системи управління формується модель аудиту використання та збереження майна організації. В основі аудиту збереження майна лежить інвентаризація, яка для будівельної галузі має

ряд особливостей, серед яких можна виділити необхідність аналізу як норм використання так і конкретних умов будівництва з метою визначення доцільності та ефективності використання ресурсів. Одним з елементів аудиту як збереження майна так і якості виконуваних робіт є контрольний обмір будівельних робіт. Контрольний обмір - це встановлення фактичного обсягу будівельно-монтажних або ремонтних робіт, якості і кількості фактично використаних матеріалів. Аналіз показників калькуляційних статей для будівельної галузі має особливе значення. Підрядні будівельні організації можуть змінювати методи виробництва і застосовувати за згодою замовника більш економічні матеріали, а також змінювати передбачені в робочих кресленнях конструкції та інші технічні рішення без зниження міцності та експлуатаційних якостей споруд. Відповідно, даний метод дозволяє визначити та прослідкувати конструктивну якість будівництва та економічне обґрунтування вартості робіт.

Всі перераховані вище дії формують систему управління і її функції (організація; нормування, планування; координація; мотивація; контроль; регулювання). Оцінка технології виконання ключових функцій управління будівельною організацією в цілому

підвищує ефективність управління в кожному з процесів і дозволяє будівельній організації досягти максимального ефекту. Внутрішній аудитор, аналізуючи перераховані функції, може оцінити ефективність управління будівельною організацією, а також виявити недоліки в процедурах функцій управління. Недоліки виявляються на двох рівнях: перевіряється наявність всіх процедур, необхідних для ефективного управління; аналізується склад кожної процедури для виявлення її адекватності завданням і оптимальності будівельної діяльності. Результатом аналізу функцій управління є рекомендації щодо вдосконалення системи управління підприємством, спрямованих на підвищення якості функцій і гармонізації всіх процесів.

Таким чином, внутрішній аудит системно контролює діяльність всіх об'єктів управління, виявляє причини відхилень від стандартів, цілей, що сприяє оперативному усуненню порушень. Організація внутрішнього аудиту як функції управління має на меті сувору регламентацію діяльності, визначення прав, обов'язків і відповідальності всіх функцій управління, що дозволяє бути конкурентоспроможним, ефективним підприємством на будівельному ринку.

Література

1. Атамас П. Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки : навч. посіб. / П. Й. Атамас. – К. : ЦУЛ, 2010. – 390 с.
2. Верещагін С.А. Аудит у будівництві / С.А. Верещагін // Економіка і держава – 2012. – №1. – С. 45 – 49.
3. Виноградова М. О. Аудит : навчальний посібник / М. О. Виноградова. – К. : ЦУЛ, 2014. – 500 с.
4. Савіна Н.В. Аудит будівельних організацій / Н.В. Савіна // Аудиторські відомості – 2012. – № 7. – С. 58 – 63.

УДК 657.1

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЙБУТНІХ ВИТРАТ І ПЛАТЕЖІВ: ОБЛІКОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ РИЗИК МЕНЕДЖМЕНТУ

Головацька – С.І., к.е.н., доцент; Курак А.І. – аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

Ризик є невід'ємною умовою підприємництва, особливо на даному етапі розвитку економіки у зв'язку з різким загостренням конкурентної боротьби. За таких умов надзвичайно актуальним для вітчизняних компаній стає оволодіння ефективними методами управління підприємницькими ризиками. Керівництво успішних і динамічно зростаючих підприємств за кордоном, широко застосовує управління ризиками не лише в окремих структурних підрозділах, а й на підприємстві в цілому. Натомість, українські

підприємства знаходяться тільки на самому початку шляху впровадження ризик-менеджменту в свою господарську діяльність.

Сьогодні процес управління ризиками на українських підприємствах здійснюється переважно менеджерами, висновки яких ґрунтуються лише на особистому досвіді та інтуїції, без відповідного обліково-аналітичного забезпечення. Як наслідок, лише в 2 % випадків ідентифікація ризику відбувається на основі облікових даних. Тому важливим є удосконалення системи бухгалтерського обліку

як інструмента управління ризиками підприємства.

Вирішення поставленої проблеми потребує від сучасного бухгалтерського обліку системності щодо термінології, оцінки ймовірності проявів ризику та принципів його відображення в системі рахунків. Проблема ускладнюється ще й тим, що українське законодавство не визнає ризик як об'єкт бухгалтерського обліку, а передбачає

відображення в системі рахунків лише інформації про факти господарської діяльності, спричинені під впливом ризику.

Для вирішення даної проблеми, по-перше, в системі бухгалтерського обліку необхідно чітко встановити взаємозв'язок ризик-причини з умовним фактором господарської діяльності, а ризик-наслідку з дійсним (реальним) фактом господарської діяльності (рис.1).

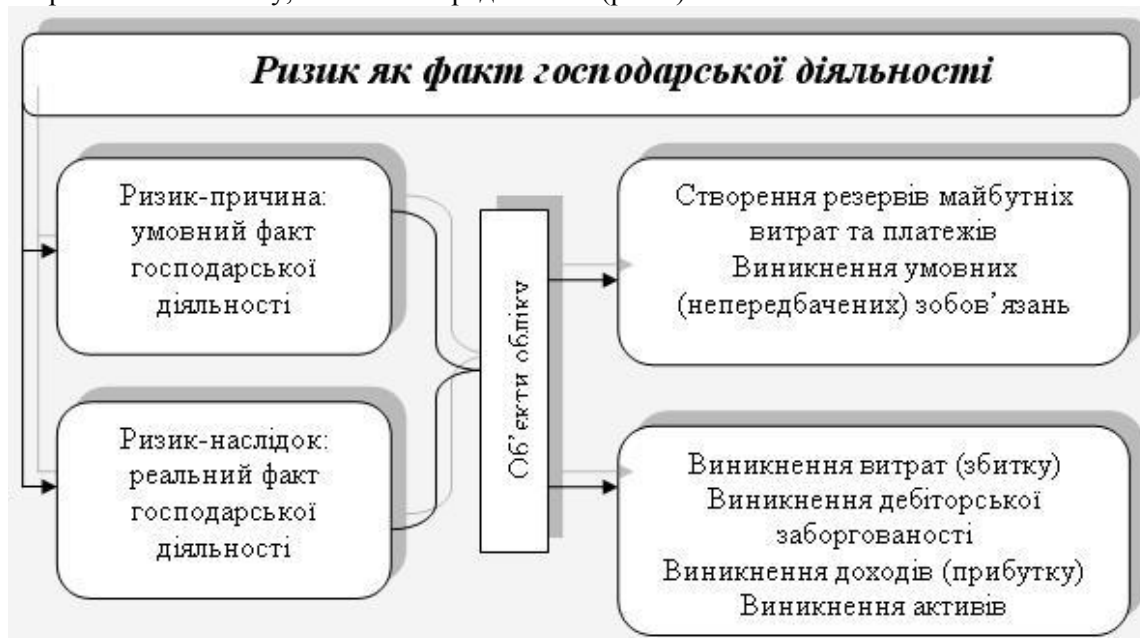


Рис.1. Складові ризику господарської діяльності підприємства

В українській обліковій практиці недостатньо уваги приділено цьому питанню, адже вітчизняні стандарти бухгалтерського обліку, визнаючи факт існування умовних подій, не надають реальних методик оцінювання втрати окремими об'єктами бухгалтерського обліку економічних вигод під впливом дії ризику.

Виходячи із наслідків ризику можна передбачити два види умовних фактів: з позитивним результатом, тобто за наявності ймовірності вигод, та з негативним – реалізація ризику призведе до витрат, збитків та втрат.

Відповідно до цього, ми пропонуємо у нормативних документах, ділити ризики на такі, які з дуже високим або високим ступенем ймовірності, призведе до збільшення економічних вигод організації (ризик-причина) та умовними та такими, які у майбутньому, з дуже високим або високим ступенем ймовірності, призведуть до зменшення економічних вигод підприємства (ризик-наслідок).

Наслідки умовних фактів можуть визнаються суттєвими, якщо без знання про них користувачами бухгалтерської звітності неможлива достовірна оцінка фінансового стану,

руху грошових коштів або результатів діяльності організації на звітну дату. Якщо ж розглядати умовні зобов'язання, тоді у суб'єкта господарювання виникає потреба забезпечити свою платоспроможність та фінансову стійкість, використовуючи при цьому зовнішнє (через страхові компанії) та внутрішнє (шляхом створення резервів/фондів) страхування. При високій ймовірності наслідків ризику (100-90 %) доречно застосовувати форми внутрішнього страхування (за різними джерела формування – за рахунок витрат або прибутку), при ймовірності 50-90 % – зовнішнього страхування.

Враховуючи зазначене, створення забезпечень майбутніх витрат і платежів (резервів) є засобом умовного страхування ризиків діяльності підприємства. Згідно П(С)БО 11 «Зобов'язання» забезпечення – це зобов'язання з невизначеною сутою та (або) часом погашення. Забезпечення створюється при виникненні внаслідок минулих подій зобов'язання, погашення якого ймовірно призведе до зменшення ресурсів, що втілюють в собі економічні вигоди, та його оцінка може бути розрахунково визначена. Забороняється створювати забезпечення для покриття

майбутніх збитків від діяльності підприємства.

Сума забезпечення визначається за обліковою оцінкою ресурсів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), необхідних для погашення відповідного зобов'язання, на дату балансу. Забезпечення довгострокових зобов'язань визнаються у сумі їх теперішньої вартості.

Забезпечення використовується для відшкодування лише тих витрат, для покриття яких воно було створено. Залишок забезпечення

переглядається на кожну дату балансу та, у разі потреби, коригується (збільшується або зменшується). У разі відсутності ймовірності вибуття активів для погашення майбутніх зобов'язань сума такого забезпечення підлягає сторнуванню.

Отже, бухгалтерський облік виступає надійним інструментом управління підприємницькими ризиками на підприємстві, оскільки з його допомогою можливо зменшити вплив наслідків прояву ризику на зміну вартості капіталу підприємства.

Література

1. Вигівська І.М. Бухгалтерський облік діяльності підприємств в умовах ризику: організація та методика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / І.М. Вигівська. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 21 с.
2. Гнилицька Л.В. Інформаційне забезпечення ризиками підприємницької діяльності: обліковий аспект / Л.В. Гнилицька // Економічні інновації: Зб. наук. пр. — Одеса: ІПРЕД НАН України, 2014. — Вип. 57. — С. 88-100.
3. Гуцайлюк З. В. Економічні ризики в інформаційній системі бухгалтерського обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – №7. – С.8-13.

УДК: 657:005

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНЕ ДЖЕРЕЛО В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Ковальчук С.П. – к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Ванжула В.П.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Прийняття ефективних управлінських рішень не можливе без оперативної інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства. Джерелом зазначеної інформації виступають дані бухгалтерського обліку та сформована на їх основі фінансова звітність підприємств. Для надання оперативної та неупередженої інформації про фінансові результати на підприємствах необхідно забезпечити своєчасну організацію збору, обробки та документального оформлення облікових даних. Система обліку – це важливе джерело інформації для менеджменту, адже вірно дані є підставою для прийняття економічно ефективних та доцільних управлінських рішень.

Питанням організації бухгалтерського обліку на підприємстві присвятили свої праці Н.М. Головай, О.М. Дзюба, В.В. Сопко, Л.І. Пославська, В.В. Ясишена. Важливість системи бухгалтерського обліку з інформаційної точки зору зумовлює потребу подальшого вивчення питань її організації на підприємствах.

Бухгалтерський облік – це процес, що має свою технологічну послідовність дій та етапів. Ці

етапи представлені на рис. 1.

Бухгалтерський облік на підприємстві виступає інформаційним джерелом не лише для:

- управлінського персоналу, що використовує його для визначення рівня діяльності підприємства та прийняття необхідних управлінських рішень;

- аудиторів та аналітиків, під час проведення аудиторських перевірок, надання аудиторських послуг, здійснення аналізу;

- для інших зацікавлених в результатах діяльності підприємства осіб.

Бухгалтерський облік являє собою систему, в якій всі елементи є взаємопов'язані між собою. Найпростіше представлення системи обліку можливе за допомогою двох її основних складових, на взаємодії яких базується весь процес обліку. Цими складовими є: - обробляюча система, яку формує людина, як ініціатор та виконавець всього процесу обробки облікової інформації, та машини – система інформаційних технологій, як технічний виконавець другого ступеня;

- система, яку обробляють – сукупність інформації про проведені господарські операції, факти господарської діяльності підприємства. Бухгалтерський облік передбачає формування першого рівня узагальнення облікової інформації

- рахунки з найвищим ступенем узагальнення інформації – синтетичні;
 - рахунки середнього ступеня узагальнення інформації – субрахунки. Вони

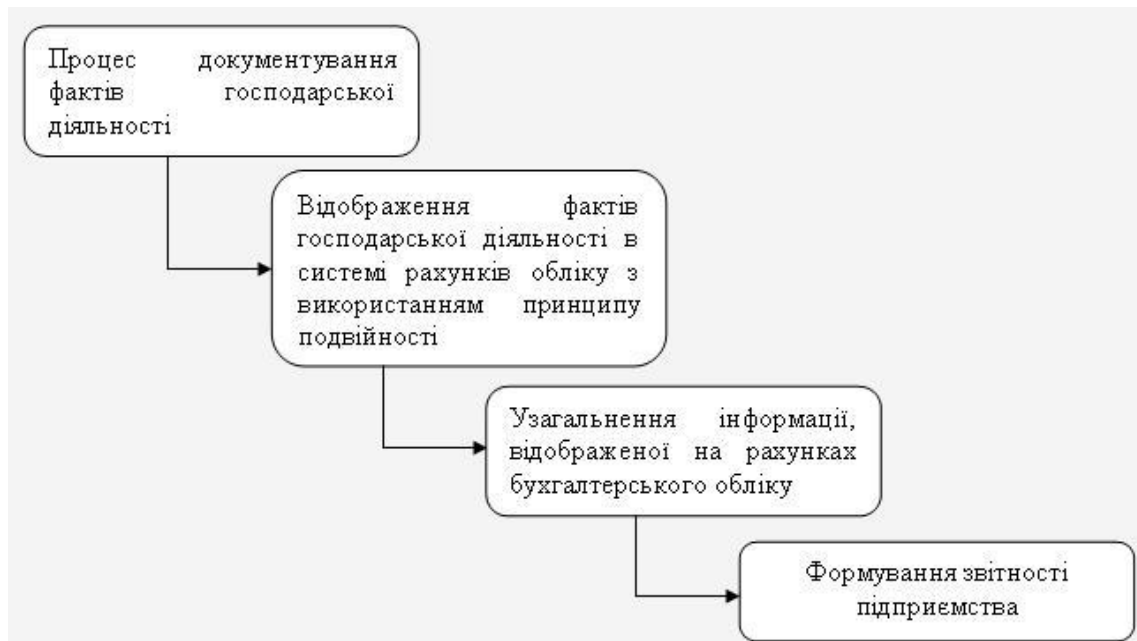


Рис. 1. Технологічна послідовність етапів бухгалтерського обліку

саме на рахунках обліку. На них інформація відображається на певну дату або за певний період часу. Всі рахунки бухгалтерського обліку класифікуються на три групи за рівнем деталізації на них інформації:

утворюються шляхом поєднання однорідних аналітичних рахунків;

- рахунки низького ступеня узагальнення інформації – аналітичні. На них інформація відображається деталізовано із використанням різних видів вимірників показників.

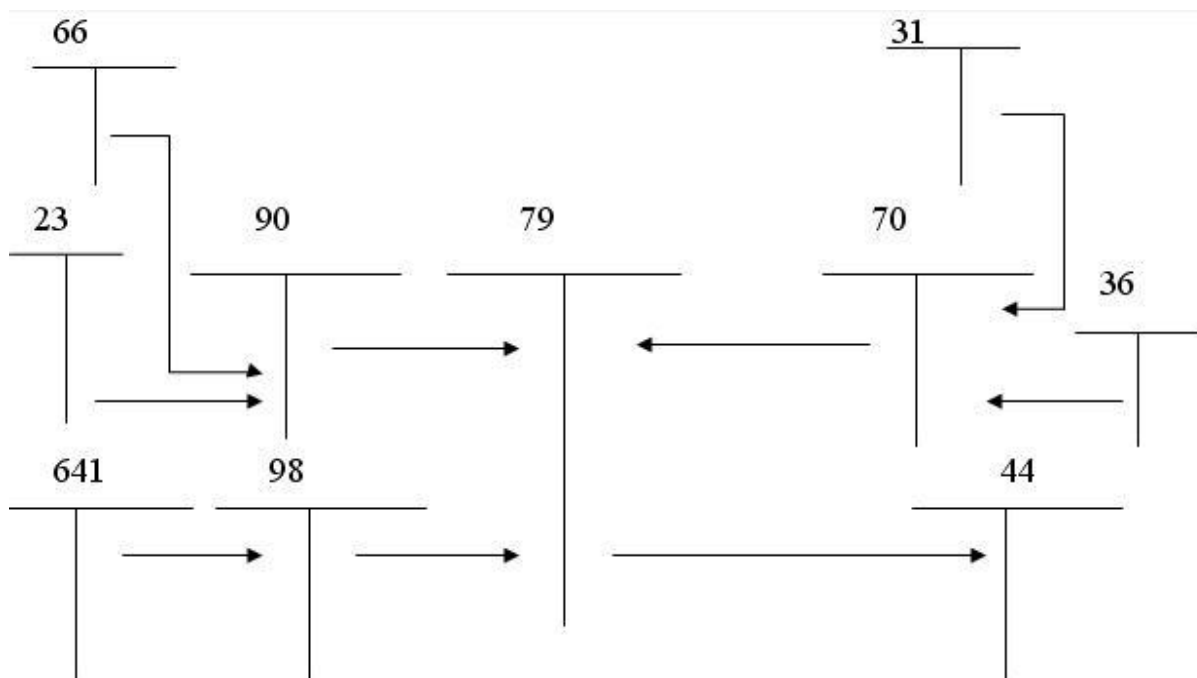


Рис. 2. Модель відображення процесу формування прибутку (збитку) підприємства в системі рахунків бухгалтерського обліку

Важливим абсолютним показником діяльності будь-якого підприємства виступає його фінансовий результат. На рахунках бухгалтерського обліку формується інформація про його розмір шляхом проведення послідовних записів. При цьому процес формування кінцевого показника передбачає поетапне узагальнення облікової інформації на різних видах рахунків. На рис. 2 відображена модель формування прибутку (збитку) підприємства в системі рахунків бухгалтерського обліку.

Відображений на рахунку показник нерозподіленого прибутку підприємства виступає вихідною інформацією системи бухгалтерського обліку і може використовуватися в системі менеджменту для прийняття управлінських рішень.

Рахунки бухгалтерського обліку – це найбільш деталізоване джерело облікової інформації для системи менеджменту. На практиці найчастіше використовують більш загальні джерела інформації, в яких вже містять узагальнені та систематизовані показники. При цьому виникає ризик невірності управлінського

рішення, що є похідним від ризику невірності вихідних даних. Для зменшення такого ризику найкраще використовувати дані, які підтверджені аудиторським висновком. Проте абсолютної гарантії відсутності ризику це також не дає, тому що аудит, як правило, проводиться виключно в зазначених напрямках і надає підтвердження лише певній звітності.

Підприємство по результатах певного часового періоду своєї діяльності підводить підсумки у вигляді звітності. Форми її є різні, в залежності від інформаційних потреб та цілей, відповідно до яких відбувається її складання.

Таким чином, дотримання законодавчих вимог до організації та ведення бухгалтерського обліку є важливим завданням в системі управління підприємства. Якісно побудована система обліку з урахуванням вимог до побудови усіх елементів, які визначені технологічною послідовністю етапів бухгалтерського обліку забезпечує менеджмент підприємства достовірною та повною інформацією, необхідною для ефективного управління підприємством.

Література

1. Головай Н. М. Розвиток парадигми бухгалтерського обліку в сучасній економічній системі / Н. М. Головай, Н. В. Гордополова, В. Ю. Гордополов // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. - 2015. - № 3(2). - С. 93-98. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2015_3%282%29__20
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>
3. Sopko V. Accounting provision of the financial security of the enterprise / V. Sopko, T. Ganushchak // Herald of Kyiv national university of trade and economics. - 2016. - № 6. - С. 104–115

УДК 657.1 (10)

ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЯК ЕЛЕМЕНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сисоєва І.М. – к.е.н., доцент; Макогонюк І.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Елементи облікової політики щодо основних засобів встановлюються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 14 «Оренда», Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку основних засобів, Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства (табл. 1). Облікова політика регулюється Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5].

Важливою передумовою ефективного обліку основних засобів є обґрунтування виокремлення об'єктів обліку основних засобів [3]. Підприємства мають право визначати за самостійний об'єкт обліку окремі конструктивні

Наступним елементом облікової політики

частини основних засобів за умови суттєвої відмінності строків їх корисного використання. Класичним прикладом такого підходу є виокремлення корпусу літака та його двигуна як об'єкта обліку. Двигун має експлуатаційний строк значно менший, ніж корпус літака, внаслідок чого він виділяється як окремий об'єкт з метою амортизації. Однак, у практиці формування облікової політики такий порядок, на жаль, застосовується рідко, а інвентарними об'єктами найчастіше визнаються комплекси основних засобів. Це призводить до негативних наслідків, зокрема, занесення об'єкта до визначеної класифікаційної групи стає достатньо умовним, надходження та вибуття окремих частин об'єкта розглядається як ремонт, а не рух, що значно ускладнює облік таких операцій. підприємства щодо основних засобів є

самостійне встановлення підприємством строку корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів.

При визначенні строку корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів слід ураховувати:

- очікуване використання об'єкта

підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;

- фізичний та моральний знос, що передбачається;

- правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори.

Таблиця 1

Елементи облікової політики щодо основних засобів

Елементи облікової політики	Альтернативні варіанти
Визначення строку корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів	Самостійно встановлюється підприємством
Ліквідаційна вартість об'єкта основних засобів	Самостійно встановлюється підприємством
Методи нарахування амортизації основних засобів	– прямолінійний; – зменшення залишкової вартості; – прискореного зменшення залишкової вартості; – кумулятивний; – виробничий
Поріг суттєвості для проведення переоцінки	Порогом суттєвості для проведення переоцінки або відображення зменшення вартості об'єктів основних засобів може прийматися величина, що дорівнює: – 1 відсотку чистого прибутку (збитку) підприємства; – величина, що дорівнює 10-відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості
Періодичність зарахування сум дооцінки основних засобів	Самостійно встановлюється підприємством
Об'єкти основних засобів, наданих та прийнятих в оренду	– перелік основних засобів, зданих (прийнятих в оренду); – джерела покращення орендованого майна; – орендодавець вказує, чи є оренда доходом від основної діяльності, чи іншими доходами
Період очікуваного використання об'єкта фінансової оренди	Встановлюється підприємством самостійно,
Метод нарахування амортизації об'єкта фінансової оренди	– прямолінійний; – зменшення залишкової вартості; – прискореного зменшення залишкової вартості; – кумулятивний; – виробничий

Прийняття рішення щодо строку корисного використання об'єкта основних засобів можливе шляхом використання наступних способів:

- на підставі накопиченого досвіду підприємства під час експлуатації подібних активів і економічної політики підприємства;

- використання єдиних норм амортизації для об'єктів однієї галузі або, наприклад, державної форми власності із застосуванням прямолінійного методу нарахування амортизації: метод створює більше можливостей порівняно із іншими методами, але необхідною умовою є розроблення норм на рівні галузевого міністерства або розпорядчого органу управління державним майном;

- відповідно до технічних документів, що додаються до придбаного об'єкта основних засобів, але недоліком такого способу є

- того самого об'єкта у різних умовах [2].

Метод амортизації основних засобів обирається підприємством самостійно із альтернативних варіантів, запропонованих чинним законодавством з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання та ліквідаційної вартості.

Методи нарахування амортизації умовно можна розділити на три групи: перша – прямолінійний метод; друга – виробничий метод; третя – прискорені методи нарахування амортизації (зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний). Метод прямолінійного списання, як правило, використовується по відношенню до об'єктів основних засобів, стан яких залежить виключно від строку корисного використання та на них не діє вплив інших факторів.

До таких основних засобів відносять будови, споруди, меблі та інші. Характеризуючи метод прямолінійного списання, не можна не відмітити його переваги у простоті розрахунків та рівномірності розподілу сум амортизації між обліковими періодами, простоті, точності розрахунків. Його використання особливо доцільне, коли ступінь експлуатації об'єкта основних засобів у кожному звітному періоді залишається незмінною. Він передбачає практично рівномірний спад економічної корисності об'єкту із року в рік. Але ж недоліком такого методу є те, що при його використанні не враховується моральний знос, а також не робиться реальна оцінка виробничої потужності основних засобів у різні роки експлуатації. Практика показує, що знос машин збільшується у перші роки їх експлуатації, потім величина зносу стабілізується, а у останні роки

експлуатації знос машин знову зростає.

Що до морального зносу машин, то він також нерівномірний. Застосування наданого методу не завжди забезпечує повне перенесення вартості основних засобів на знов створений продукт, в результаті чого створюється недоамортизація основних засобів, що є прямим збитком підприємства [1]. Прискорені методи нарахування амортизації дозволяють у перші роки експлуатації списати значну частку вартості основних засобів. Такі методи доцільно застосовувати для амортизації об'єктів, схильних до швидкого морального старіння, через що термін їх корисного використання може бути визначений лише приблизно. Таким чином, можна зробити висновок, що основні засоби є важливим елементом облікової політики будь-якого підприємства.

Література

1. Виговська Н.Г. Удосконалення обліку амортизації: стан, проблеми, перспективи (на прикладі підприємств м. Житомира та Житомирської області) [Текст]: автореферат дис. канд. екон. наук. /Н.Г. Виговська — К.: КНЕУ, 1999. — 21с.
2. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: сучасний стан та перспективи розвитку. —Монографія. Полтава.— 2014
3. Сисоєва І. М. Облікова політика – важлива інформаційна база для управління підприємством / І. М. Сисоєва // Фінансова система України в сучасних умовах та напрями її удосконалення : тези Міжвуз. наук.-практ. конф. (Вінниця, 11 квіт. 2007 р.). – Вінниця : ВІЕ ТНЕУ, 2007. – С. 10–15.
4. Сисоєва І. М. Облікова політика в умовах глобалізації української економіки / І. М. Сисоєва // Проблеми формування нової економіки ХХІ століття : зб. наук. праць. Міжнар. наук.-практ. конф. Т.VII. – Дніпропетровськ, 2008. – С. 77–80.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 лип. 1999 р. № 996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.ra-da.gov.ua>.

УДК 657

ОСНОВИ ПОБУДОВИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Толмачова А.М. – аспірант 3-го курсу

Львівський торговельно-економічний університет

Неприбуткові організації становлять одну з важливих складових соціально-економічного розвитку будь-якої сучасної держави. До складу таких організацій у різних країнах включають громадські, бюджетні, благодійні, релігійні організації; недержавні пенсійні фонди, товариства власників житла тощо. Зокрема, за кордоном поширені неприбуткові організації, діяльність яких пов'язана із захистом прав людини, тваринного світу та навколишнього середовища, ресурсозбереження тощо.

У неприбуткових організацій, за наявності багатьох спільних рис із комерційними підприємствами, існує також й безліч особливостей та невирішених питань щодо побудови системи бухгалтерського обліку, що обумовлює потребу в розробленні відповідних нормативних документів та інструктивно-

методичних роз'яснень. В основі цих розробок має стати концепція обліку в неприбуткових організаціях, яка б враховувала специфіку їх діяльності, методологічні та організаційні особливості побудови комплексної системи обліку.

Виходячи з вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» усі юридичні особи, створені відповідно до вітчизняного законодавства, незалежно від форм власності та організаційно-правової форми, зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність. Оскільки неприбуткові організації, є юридичними особами, вони зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність.

Окремі питання обліку в неприбуткових організаціях досліджувалися в роботах таких провідних науковців, як Н. Гура, Ю. Іваненко, Ю.В. Кірсанова, С.О. Левицька, Я.В. Олійник та інші вітчизняні науковці і практики. Беручи до уваги вагомий науковий внесок вищезазначених науковців, необхідно відзначити, що і досі залишилося багато теоретичних та організаційно-практичних питань, які вимагають подальшого розвитку та застосування нових підходів до побудови системи обліку в неприбуткових організаціях. Ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності неприбуткових організаціях в Україні залишаються малодослідженим та без уваги з боку держави.

Концептуальні засади бухгалтерського обліку та фінансової звітності визначені Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) та іншими нормативними документами, які враховують національні особливості ведення обліку в кожній окремій країні. Зокрема в Україні це Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Проведений аналіз свідчить про те, що до концептуальної основи бухгалтерського обліку у різних країнах можуть належати: мета обліку та складання звітності, принципи обліку, характеристика елементів об'єктів бухгалтерського обліку, якісні характеристики фінансової звітності. Концептуальні засади бухгалтерського обліку у неприбуткових організаціях повинні визначатися особливостями створення цих суб'єктів господарювання та ведення діяльності. До них можна віднести такі: виконання відповідних соціально-економічних функцій; відсутність мети отримання прибутку; фінансування за рахунок власних джерел; добровільність створення та незалежність від держави.

З огляду на вище окреслені особливості, побудова обліку в неприбуткових організаціях має ґрунтуватися на таких основних засадах:

– вирішення завдань соціального характеру обумовлює необхідність сприяння на державному рівні потреби у спрощенні обліку і звітності для таких організацій та створення позитивного клімату для їх діяльності;

– обмеженість видів господарських операцій та об'єктів обліку обумовлює доцільність впровадження спрощеної методики та організації обліку;

– відсутність мети отримання прибутку

від основної діяльності, обмеженість складових власного капіталу робить недоцільним і неінформативним складання окремих форм фінансової звітності;

– обмеження фінансування лише за рахунок власних внесків учасників може призводити до нестачі коштів, що спрямовуватимуться на фінансування організації обліку й утримання висококваліфікованих бухгалтерів що, відповідно, перешкоджає створенню дієвого внутрішнього контролю використання внесків членів профспілкової організації;

– наявність специфічних особливостей обліку діяльності потребує врахування їх у нормативних документах з обліку для неприбуткових організацій;

– різноманітність неприбуткових організацій обумовлює необхідність врахування специфічних особливостей окремих з них шляхом розроблення окремих нормативних та інструктивних документів.

Враховуючи цілі діяльності профспілкових організацій, можемо дійти висновку, що мета ведення бухгалтерського обліку в таких неприбуткових установах буде відрізнятися від такої мети у комерційних підприємствах. Це пов'язано з тим, що у неприбуткових організаціях облік спрямований передусім на внутрішніх користувачів, а одним із його основних завдань є складання кошторису витрат і доходів та здійснення контролю за його виконанням.

Концепція бухгалтерського обліку в неприбуткових організаціях повинна базуватися на тих самих принципах, що й інші комерційні підприємства та організації. Водночас, їх застосування у неприбуткових організаціях може мати певні особливості. Отже, профспілкові організації під час організації та ведення бухгалтерського обліку керуються тією самою законодавчо-нормативною базою, що й комерційні підприємства, а саме: Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Планом рахунків, Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та іншими нормативно-правовими документами. Водночас, неприбутковість таких організацій обумовлює відповідну специфіку обліку в них, що передбачає особливості в оподаткуванні, складі доходів і витрат, відсутність таких господарських процесів як виробництво і реалізація, наявність істотних обсягів цільового

фінансування тощо.

На нашу думку, визначаючи концепцію, на якій має ґрунтуватися облік у неприбуткових організаціях, важливим є вирішення таких

питань, як спрощення організації обліку, впровадження найбільш прийнятної форми бухгалтерського обліку та застосування відповідного Плану рахунків.

Література

1. Головай Н.М. Гармонізація та стандартизація обліку в контексті міжнародної інтеграції / Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. Випуск № 5 (31). – Тернопіль. 2012. - С. 309 – 312.
2. Головай Н.М., Гордополова Н.В, Гордополов В.Ю. Розвиток парадигми бухгалтерського обліку в сучасній економічній системі // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – № 3 (10), том 2 – 2015. – Харків: ХНАДУ, 2015 – С. 93-98.
3. Гура Н., Методика бухгалтерського обліку в неприбуткових не бюджетних організаціях / Н. Гура // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. - № 12. – С.3-8.
4. Іваненко Ю., Економічне визначення поняття «некомерційна організація» / Ю. Іваненко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. - № 5 (167). – С.8-19.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
6. Олійник Я.В. Проблемні положення методології та організації бухгалтерського обліку та фінансової звітності неприбуткових організацій / Я.В.Олійник // Бізнес-інформ. – 2012. - № 5. – С.234-236.
7. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 330.341.1

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ЙОГО СЛАБКІ ЛАНКИ

Гриник О.І. – викладач

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Економічний розвиток вітчизняного підприємства та його складових у сучасних умовах усе більше залежить від прогресивного технологічного зрушення на базі інновацій. Вдале формування й ефективне використання інноваційного потенціалу стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку, вітчизняних підприємств. Інновації втілюються як в матеріальному вигляді (нові або поліпшені вироби, технології, обладнання, матеріали, джерела енергії тощо), так і в нематеріальному вигляді як поліпшення організації праці і управління, підвищення кваліфікації кадрів. Інновації взаємодіють із багатьма процесами в соціальному і природному середовищі, їм належить ключова роль у реалізації гармонійного поєднання економічного розвитку зі збереженням природного середовища і соціальним прогресом [1].

Дослідженням питань з даної проблематики займаються такі відомі українські вчені, як Гурочкіна В.В., Шилова О.Ю., Фролова З.В., Янковець Т.М., Кривич Я.М., Краснокутська Н.С., Яковець Ю.В. та ін.

Інноваційний потенціал необхідно розглядати як сукупність трьох компонентів,

одним з яких є ресурси. Якщо розглядати складники загального потенціалу підприємства, то головними складниками ресурсів є фінансовий потенціал (фінансові ресурси) та кадровий потенціал (трудові ресурси). Крім того, можливість кожного члена трудового колективу підприємства ефективно виконувати свої посадові обов'язки є компонентою науково-технічного потенціалу. Тобто має місце взаємопроникнення складників потенціалу підприємства, що накладає відбиток на розвиток сутності поняття «інноваційний потенціал підприємства».

Сучасне бачення інноваційних процесів на підприємстві охоплює розуміння сутності інноваційного потенціалу підприємства та його взаємозв'язку з іншими важливими елементами підприємницької діяльності.

Однак, існує чимало слабких сторін інноваційної діяльності, що суттєво впливає на оцінку рівня інноваційного потенціалу підприємства. Причиною цього є те, що науковцями вкладається різний зміст у це поняття, виділяються різні складові інноваційного потенціалу. Крім того, багато із запропонованих науковцями методик визначення рівня інноваційного потенціалу мають низка недоліків,

які спотворюють результати оцінювання та не дають можливості застосовувати їх на практиці, а саме [3]:

– часто пропонуються різні підходи до вибору системи показників оцінки інноваційного потенціалу, які у підсумку дають результати, що суперечать один одному;

– запропоновані складові інноваційного потенціалу та їх показники у багатьох випадках не мають чіткого та однозначного алгоритму їх визначення;

– використання для визначення інтегрального показника складних та часто неадекватних математичних моделей оцінювання рівня інноваційного потенціалу, наприклад, виробничої функції Кобба-Дугласа, виробничої функції К. Оппенлендера та інших, що призводить до отримання результатів, які часто не мають економічного змісту;

– некоректне переведення якісних та кількісних показників складових інноваційного потенціалу у зведені показники та розрахунок інтегрального показника.

Інноваційний потенціал є сукупністю інноваційних ресурсів. Їх реалізація сприяє покращенню й оптимізації виробництва, дає можливість упроваджувати та створювати інновації для досягнення стратегічних конкурентних переваг підприємства. Таким чином, забезпечується його поступальний розвиток. Отже, інноваційний потенціал, з одного боку, інтегрує в собі ресурси, з іншого – дає поштовх до їх розвитку в подальшому.

Слабкими ланками в розвитку інноваційного потенціалу підприємств України є [4, с. 115]:

1. Відсутність ефективного організаційно-економічного механізму управління.

2. Нестача фінансових коштів, що зумовлює пошук джерел фінансування та раціонального використання наявних за рахунок обґрунтованості вибору перспективних напрямів інноваційної діяльності підприємств.

3. Відсутність методики комплексного оцінювання інноваційного потенціалу підприємств.

4. Необхідність систематичного технологічного переоснащення виробництва сучасним обладнанням.

5. Підвищена ризикованість, зумовлена високою невизначеністю результату.

6. Неefективна робота маркетингової служби.

7. Недосконалість мотивації персоналу, враховуючи підвищену значущість окремих фахівців.

Від інноваційного потенціалу залежить вибір певної стратегії інноваційного розвитку. Якщо у підприємства є всі необхідні ресурси, то підприємство може піти шляхом стратегії лідера, розробляючи й упроваджуючи принципово нові або базисні інновації. Якщо можливості підприємства обмежені, то краще їх нарощувати й обирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшуючі технології. Але враховуючи сучасні умови ринку, коли економічне зростання здебільшого залежить від здатності генерувати високу інноваційну активність, поняття інноваційного потенціалу підприємства, на нашу думку, варто трішки розширити [2].

Під час вибору конкретної стратегії недостатньо обмежуватися оцінкою та підрахунком факторів лише тільки інноваційної сфери. Сьогодні такий підхід є малоефективним. Причиною тому є різке скорочення строку життя інновацій, що викликає підвищення інтенсивності появи на ринку все нових і нових товарів і послуг. Практично щоденне відновлення асортиментних рядів на окремих товарних ринках приводить до того, що інноваційні товари, або сьогоднішні новинки, уже завтра такими не є. На зміну їм приходять інші інновації. У виробництві за таких умов нові технології дуже швидко стають поточними або навіть застарілими продуктами. Тому сьогодні під час розробки стратегій інноваційного розвитку та визначенні інноваційного потенціалу підприємства варто оцінювати не тільки можливості інноваційної сфери, але й аналізувати достатність ресурсів для поточного виробництва інноваційного товару. Мається на увазі проблема одночасного фінансово-економічного забезпечення виробництва нещодавно створених інновацій, або наявних продуктів, і розвитку нових. Таким чином, під інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах варто розуміти його максимальні можливості генерувати високу інноваційну активність [5].

Перспективний розвиток інноваційної діяльності не можливий без підвищення інноваційної активності підприємств. Інноваційна діяльність має розглядатися як використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу в господарській діяльності для створення нових конкурентоспроможних товарів та послуг. У процесі аналізу інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств була з'ясована вся складність даного процесу, що пов'язана з труднощами в об'єктивності вимірювання складників інноваційного потенціалу підприємства.

Література

1. Гриник, О. І. Роль інновацій у діяльності підприємства [Текст] / О. І. Гриник // Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. [м. Вінниця, 12 квітня 2016 р.] : у 2-х т. / орг. ком. : А. І. Крисоватий, З.-М. В. Задорожний, Б. В. Погрішук [та ін.]. - Вінниця : ВННІЕ ТНЕУ, 2016. - Т. 1. - С. 99-100.
2. Шилова О.Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність і механізм управління / О.Ю. Шилова, Є.С. Чермошенцева // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 220–227.
3. Гурочкіна В.В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту / В.В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 5(21). – С. 51–57.
4. Романова Т.В. Шляхи підвищення інноваційної активності промислових підприємств України / Т.В. Романова, Л.О. Іванець // Ефективна економіка. – 2015. – № 1.
5. Гук О.В., Дейнека О.С., Лексін Р.І. Інноваційний потенціал як інструмент забезпечення інноваційного розвитку підприємства / О.В. Гук, О.С. Дейнека, Р.І. Лексін // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. - № 14.

УДК 338.439

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ТА ВИХОДУ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Пилявець І.М – викладач; Головащенко О.А. – викладач
Вінницький національний аграрний університет

Обліковий процес складається з багатьох блоків, які мають бути конкретизовані й подані в технологічних та структурних аспектах. Склад цих блоків та об'єктів управління визначається галузевою (промисловість, сільське господарство, будівництво тощо), рівневою (бригада, дільниця, цех, ферма, підприємство, асоціація) ієрархією та іншими ознаками господарської ланки.

У межах основних господарських формувань – підприємств – середнього масштабу на організацію технології облікового процесу впливають вид діяльності (основна, допоміжна, обслуговуюча, забезпечувальна), структура організації виду діяльності, характер технології (перервна або безперервна).

Обліковий процес в діяльності аграрних підприємств як технологічна сукупність складається з трьох етапів: первинного, поточного та підсумкового.

На кожному етапі основні об'єкти організації облікового процесу такі:

- 1) облікові номенклатури;
- 2) носії облікових номенклатур;
- 3) рух носіїв;
- 4) технологія облікового процесу

Обліковий процес як організаційну сукупність подано на рис. 1

Першим етапом облікового процесу в підприємстві є первинний облік. Його зміст на підприємствах становлять первинне

спостереження та сприйняття господарського факту (явища або процесу), вимірювання в натуральному та вартісному вираженні, фіксування в носіях облікової інформації — документах. Сприйняття та вимірювання можливі лише тоді, коли об'єкти обліку конкретизовані у вигляді облікових номенклатур. Тому першим об'єктом організації первинного обліку є облікова номенклатура.

Поточний облік (реєстрація даних первинного обліку в системі рахунків — в облікових реєстрах) — другий етап облікового процесу. На його здійснення в разі ручної обробки витрачають майже половину часу. Це свідчить про те, що його організація є дуже важливим об'єктом.

Під поточним обліком розуміють обробку, реєстрацію та запис даних первинного обліку, тобто носіїв інформації, в облікові реєстри, групування та їх перегрупування з метою отримати потрібну результатну інформацію.

Підсумковий етап облікового процесу іноді називають балансовим узагальненням (звітністю). Це заключний етап облікового процесу, який можна охарактеризувати як упорядковану сукупність операцій з формування показників, що відображують результати виробничої та господарської діяльності підприємства за певний період

Виробництво рослинницької продукції в діяльності аграрних підприємств – є одним з основних напрямків виробництва. Важливу роль у виробничому процесі на підприємстві відіграє точний і своєчасний облік витрат і виходу продукції. [2]

Безпосередньо виробничі витрати при виробництві продукції рослинництва здійснюються протягом тривалого часу, причому вкрай не рівномірно; відшкодування коштів – вихід продукції відбувається в момент, який визначається природними умовами дозрівання рослин.

Ці особливості не можна не враховувати при організації обліку витрат у рослинництві.

Безпосередньо облік виробництва продукції рослинництва повинен забезпечити виконання наступних завдань:

1. Економічно обґрунтовано розмежовувати витрати по основним культурам.
2. Узагальнення даних по основних статтях витрат: при виробництві.
3. В повній мірі та своєчасно враховувати надходження урожаю.
4. Узагальнення та систематизація інформацію для обчислення собівартості.
5. Інформаційне забезпечення адміністрації підприємства для прийняття управлінських рішень.

6. Спостереження й контроль за фактичним рівнем витрат порівняно з їх нормативами й плановими розмірами для виявлення відхилень і формування економічної стратегії на майбутнє.

7. Достовірний облік виходу продукції за її видами з урахуванням якості.

8. Виявлення й оцінка економічних результатів виробничої діяльності структурних підрозділів. [3, с. 39]

В плані обліку на підприємстві має бути забезпечено єдність:

- принципів угруповання і розподілу комплексних статей витрат;
- калькульованих об'єкта і калькуляційної одиниці;
- принципів калькулювання собівартості одиниці продукції;
- номенклатури витрат на виробництво;
- змісту витрат на обслуговування і управління виробництвом;

Об'єктами обліку на аграрних підприємствах при виробництві продукції рослинництва є:

- види робіт при вирощуванні культур (оранка, боронування, культивування, сівба, збирання врожаю);
- окремі культури;

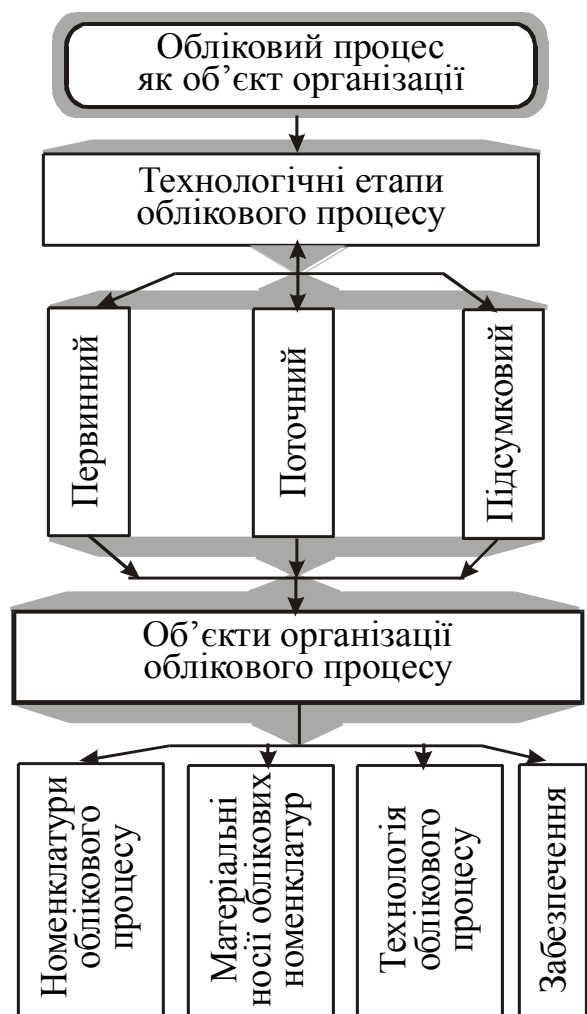


Рис. 1. Обліковий процес на аграрних підприємствах [4, с.106]

- галузь виробництва продукції рослинництва в цілому;

- певні види незавершеного виробництва (витрати під урожай наступного року, оранка на зяб, внесення добрив, лущення тощо).

У рослинництві як правило виділяють 3 групи витрат:

1. Витрати минулих років під урожай поточного року і майбутніх років (незавершене виробництво минулого року);

2. Витрати поточного року під урожай поточного року;

3. Витрати поточного року під урожай майбутніх років (незавершене виробництво поточного року);

Вміло організований облік витрат та виходу продукції рослинництва, повинен забезпечити оперативне, достовірне та повне надходження інформації щодо кількості та вартості одержаної продукції (виконаних робіт і наданих послуг), трудових, матеріальних та грошових витрат на виробництво продукції по підприємству в цілому та окремих його структурних підрозділах.

Література

1. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: наказ Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. № 132 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc>
2. Васильков В.Г. Організація сільськогосподарського виробництва [Електронний ресурс] / В.Г. Васильков // Режим доступу: <http://library.if.ua/books/106.html>.
3. Жукова О. Облік виробництва сільськогосподарської продукції / О. Жукова // Бухгалтерія. – 2005. – № 30 (653). – С. 38-43.
4. Сопко В., Завгородній В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. — К.: КНЕУ, 2000. — 260 с.

УДК 657.433.012.7

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

Циганчук В.А. – викладач

Вінницький коледж економіки та підприємництва ТНЕУ

Формування системи ринкових взаємовідносин в Україні зумовлює необхідність реформування українських підприємств. Перехід від падіння до зростання українського виробництва потребує вироблення стратегії післякризового розвитку виробництва, спрямованої на забезпечення глибоких якісних зрушень у системі економічних відносин. Серед пріоритетних напрямків даної стратегії українські фахівці з економічних питань відзначають фінансове оздоровлення підприємств, і, насамперед, подолання затяжної і глибокої кризи неплатежів [3, 15 с.].

Загальні питання організації системи внутрішнього контролю за розрахунками з кредиторами розглядали такі вчені-науковці, як Береза С.Л., Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Гуцаленко Л.В., Дедков Є.П., Джога Р.Т., Добровольська О.В., Завгородній В.П., Кузьмінський А.М., Максимова В.Ф., Нападовська Л.В., Онишук В.М., Усач Б.Ф., Шевчук В.О., Яструбський М.Я. та інші. У працях українських вчених висвітлено ряд питань із організації та впровадження внутрішнього контролю на вітчизняних підприємствах. Так, наприклад, Гуцаленко Л.В., Шадурська Л.І. досліджували організаційні та методичні підходи щодо контролю кредиторської заборгованості на аграрних підприємствах [1]; Белокоз О. розглядає теоретико-методологічні та організаційно-практичні проблеми запровадження внутрішнього аудиту кредиторської заборгованості торговельних підприємств [2].

Облік кредиторської заборгованості є одним з найбільш складних та суперечливих питань, що зумовлено проблемою неплатежів. Як свідчать проведені фахівцями з обліку та аналізу теоретичні та практичні дослідження, питанням організації обліку та контролю кредиторської заборгованості приділялася недостатня увага,

внаслідок чого ускладнюється дотримання основних методичних принципів ведення обліку, спотворюється інформація про фінансовий стан підприємства, стан розрахунків, знижується ефективність прийняття управлінських рішень.

Серед основних недоліків існуючої системи обліку та аналізу кредиторської заборгованості виділяють такі [1, 8 с.]:

а) для прийняття зацікавленими особами адекватних та вчасних рішень щодо існуючої політики управління в процесі антикризового регулювання фінансово-господарського стану істотне значення мають актуальність і якість інформації про стан розрахунків з кредиторами, що формується на базі даних бухгалтерського обліку конкретних суб'єктів господарювання. Однак форма бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості, яку рекомендували нормативно, не враховує специфіки даного пасиву, що зумовлює наявність різних ознак його класифікації і велику кількість методів оцінювання;

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

в) застосовувати в наших умовах традиційні за кордоном методики аналізу заборгованості не завжди доцільно через відсутність необхідного обсягу вірогідної і доступної інформації щодо розрахунків з кредиторами.

Використання вітчизняних методик не дає змоги однозначно оцінити стан кредиторської заборгованості, а також ступінь його впливу на фінансово-господарський стан підприємств. Зазначені проблеми вказують на необхідність пошуку специфічних засобів аналізу кредиторської заборгованості, спрямованих на отримання інформації

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

Для розв'язання таких питань необхідно вирішити такі завдання:

- дослідити економічну сутність та умови виникнення кредиторської заборгованості в сучасних умовах господарювання, доповнити її класифікацію та обґрунтувати критерії визначення;

- визначити теоретичні і практичні аспекти удосконалення існуючої методики бухгалтерського обліку заборгованості та її рефінансування;

- розробити методичні рекомендації з удосконалення бухгалтерського обліку простроченої заборгованості;

- проаналізувати сучасний стан кредиторської заборгованості виробничих підприємств та розробити рекомендації щодо покращення їх фінансового стану; - розробити рекомендації з впровадження автоматизованої системи бухгалтерського обліку розрахунків з кредиторами.

Теоретичною і методологічною основою для вирішення цих завдань якнай докладніше повинні бути економічна теорія кредиторської заборгованості, законодавчі та нормативні акти, що регламентують платіжно-розрахункові відносини суб'єктів господарювання, методичний та інструктивний матеріали з бухгалтерського обліку, звітності та аналізу, праці вітчизняних і зарубіжних вчених та фахівців із теорії і практики бухгалтерського обліку і аналізу кредиторської заборгованості в умовах антикризового регулювання фінансово-господарського стану, статистичні дані.

Разом з тим, вивчення наукових праць та практика господарської діяльності свідчать про те, що деякі з теоретичних положень відносно трактування розрахунків, заборгованості та

зобов'язань є дискусійними, а ряд важливих аспектів їхньої організації, оцінки та методики обліку потребують удосконалення.

Зобов'язання визначають як можливі майбутні пожертвування економічними вигодами [4, 654с.]. Зобов'язання виникають через існуючі обов'язки підприємства щодо передачі певних активів чи надання послуг іншому підприємству в майбутньому. Як правило, підприємство має кілька видів зобов'язань і значну кількість кредиторів.

Отже, користувачам фінансової звітності необхідно мати можливість визначити величини і типи кредиторської заборгованості із фінансових звітів. Перевірка фінансових звітів незалежними аудиторами є достатнім для того, щоб користувачі були впевнені у тому, що всі зобов'язання та розрахунки з кредиторами належним чином визначені, оцінені та включені до фінансових звітів відповідно до вимог чинного законодавства та П(С) БО.

Щоб задовольняти ці вимоги, кредиторська заборгованість повинна бути визначена та класифікована належним чином. В умовах формування і становлення нових соціально-економічних відносин актуальним є створення ефективного внутрішнього аудиту та вдосконалення його структури.

Аудитор повинен визначити, як впливають на організацію та проведення аудиту використання системи комп'ютерної обробки даних кредиторської заборгованості у господарюючого суб'єкта. При застосуванні підприємством системи комп'ютерної обробки даних аудитор повинен узгодити з керівником можливість залучення незалежного експерта з метою вивчення комп'ютерної системи підприємства, а також способів перевірки з використанням системи комп'ютерної обробки даних кредиторської заборгованості.

Література

1. Гуцаленко Л. В., Шадурська Л. І. Організація контролю дебіторської і кредиторської заборгованості господарюючого суб'єкта // Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 5 (20). – Ч. 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2008_5_1/zbirnik_O_FN_5_1_116.pdf.
2. Белокоз О. Внутрішній аудит дебіторської та кредиторської заборгованостей торговельних підприємств / О. Белокоз // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2011. – Вип. 9. – Ч. 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_9_1/pdf/byelokoz.PDF.
3. Сурнина К.С. Усовершенствование учета дебиторской и кредиторской задолженности промышленных предприятий / Автореф. дисс. ... канд. экон. наук (08.06.04 – бухгалтерский учет, анализ и аудит). – Луганск: Восточноукраинский нац. ун-т им. В.Далы. – 19 с.
4. Велш Глен А., Щорт Деніел Г. Основи фінансового обліку: Пер. з англ. О.Мінін, О.Ткач. – К.: Основи, 2015. – 943 с.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Поліщук О.Т. – к.е.н., доцент

Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

В процесі свого розвитку підприємства розглядають можливості одержання нових об'єктів інвестування. На сьогоднішній день стало цілком нормальним явище, коли організації здійснюють діяльність у різних країнах, а тому сучасні умови розвитку ринкових відносин, посиленням конкуренції на ринку товарів, робіт та послуг постає проблема удосконалення процесу виробництва та реалізації якісного продукту підприємствами для споживання. Щоб забезпечити успіх підприємству у його фінансово-господарській діяльності необхідно використовувати нові технології та впроваджувати у виробництво принципово нові види продукції, тобто впроваджувати інновації, які, у свою чергу, є необхідною складовою процесу забезпечення успішного, довготривалого та стійкого функціонування підприємства, однією з фундаментальних складових ефективної стратегії та важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг.

Ефективне впровадження інновацій значно залежить від якості інформаційної бази щодо економічних, технологічних, соціальних і економічних аспектів інноваційно-інвестиційної діяльності. Розвиток інноваційної діяльності припускає результат її сукупного впливу на всі елементи підприємства. Тому інноваційна діяльність повинна здійснюватися цілеспрямовано та керовано, а інформаційні потоки про інновації вимагають їх систематизації. Достовірною базою для впровадження та управління інноваціями виступає налагоджена система бухгалтерського обліку.

Інвестори вимагають отримувати таку інформацію щодо здійснених ними вкладень або в процесі планування інвестиційної діяльності. Саме потреба у вирішенні цієї проблеми призвела до процесу трансформації бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні відповідно до вимог міжнародних стандартів, що зумовлює необхідність налагодження обліково-аналітичного забезпечення в управлінні інвестиціями та інвестиційною діяльністю в цілому.

Аналіз літературних джерел свідчить про вивченість та опрацьованість питання щодо управління інноваціями та налагодження ефективного обліково-аналітичного

забезпечення. Зазначені питання розкриваються у працях ряду закордонних та вітчизняних дослідників, зокрема, О. О. Ільченко, В. І. Бачинський, В. О. Шевчук, Ф. Ф. Бутинець, О. М. Брадул, О. А. Зоріна, А. М. Герасимович, Я. Д. Крупка, О. В. Мінаков, Л. В. Нападовська, О. І. Пилипенко, М. С. Пушкар, Ю. С. Цаль-Цалко, Й. А. Шумпетер, М. Д. Кондратьєв, П. Ф. Друкер та інші.

Разом з тим, комплексне дослідження системи обліково-аналітичного забезпечення процесу управління інноваціями та його результатів фактично залишилося поза увагою переважної більшості фахівців. Зазначене надало можливість стверджувати, що системне дослідження обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю є актуальним у теоретичному і практичному аспектах.

При дослідженні обліково-аналітичного забезпечення інвестиційною діяльністю вагоме місце посідає науково-обґрунтована класифікація об'єктів інвестування - інвестиційних активів, яка базується на ряді відповідних ознак (критеріїв). У випадку невідповідності певного активу хоча б одному з таких ознак, він не повинен визнаватися як інвестиційний. При цьому слід пам'ятати, що вихідним пунктом для виведення такого визначення має бути аналіз ринку, на якому формуються інвестиційні активи.

Ряд дослідників до складу ринку реальних інвестиційних активів відносять підрядний ринок (оснащення, будівельні матеріали, конструкторські, будівельні, монтажні, пусконаладжувальні та інші роботи і послуги), а також ринок, на якому реалізується робоча сила, тобто продається здатність працювати за наймом. Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок про те, що функціонування різних видів інвестиційного ринку припускає наявність різноманітних видів інвестиційних товарів, які є предметами придбання та реалізації на такому ринку і виражених у вигляді активів.

Підприємство (організація) вважається інноваційним, якщо воно впровадило будь-яку інновацію за період часу, визначений при обстеженні, відповідно можна стверджувати, що підприємство займається інноваційною діяльністю. Згідно Закону України «Про

інноваційну діяльність» поняття «інноваційна діяльність» визначається як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

На підприємстві при цьому має бути налагодження система збору інформації, необхідної для прийняття рішень у процесі впровадження й функціонування поліпшуючих інновацій, повинна враховувати те, що вони впроваджуються у вже існуючі технології зі сформованою методикою одержання інформації. Специфіка організації системи обліково-аналитичного забезпечення в цьому випадку полягає у виділенні центрів витрат, відповідальності та місць виникнення витрат, які відносяться до інноваційного сегменту діяльності організації.

Кожний вид інновацій вимагає власного способу відображення в системі бухгалтерських рахунків та реєстрів, а також відмінні методи аналізу та аудиту. Придбання готової інновації, або створення власних нововведень, різноманітність і цільовий характер багатьох джерел фінансування інноваційної діяльності

науково-виробничих підприємств потребують також класифікації інновацій за способом створення..

Впровадження інновацій на підприємстві має за мету підвищення конкурентоспроможності, вдосконалення господарської діяльності, модернізацію виробничих та управлінських процесів. Таким чином, у процесі здійснення інноваційної діяльності кожне окреме підприємство отримує власні специфічні ефекти. Запровадження ефективних інновацій дає змогу, з одного боку, підприємству отримати конкурентні переваги: покращити конкурентну ситуацію на ринку свого продукту та фінансовий стан, а з іншого – якісно підвищити виробничий потенціал та інтелектуальний потенціал персоналу тощо.

Узагальнюючи слід сказати, необхідно наголосити, впровадження різних видів інновацій дасть змогу побудувати зв'язки в інноваційній діяльності, розробити облікову політику щодо визначення об'єктів обліку та її методики, а також сформувані систему аналітичних показників для аналізу результатів інноваційного виробництва.

Література

1. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності : закон України (зі змінами) : станом на 13.12.91 р., №1977-XII // Відомості Верховної Ради. – 1992. – № 12. – ст. 165.
3. Жук В. М. Концептуальні підходи вирішення поверхневих та глибинних проблем обліку інноваційної діяльності / В. М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2011. - № 1. – С. 36-39. <http://elibrary.nubip.edu.ua/11649/1/VMJukStat1.pdf>.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Збірник матеріалів Всеукраїнської
науково-практичної конференції

РОЗВИТОК ОСВІТИ, НАУКИ, ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

м. Вінниця, 20 квітня 2017 р.

ТОМ I
ЧАСТИНА 1

Підписано до друку _____
Папір офсетний. Формат 60x84.1/16
Гарнітура Times New Roman
Обл. друк. арк. _____
Ум. друк. арк. _____
Наклад 300 прим.

Видавництво «Крок». Свідоцтво № 3538 від 30.07.2009 р.
46006, м. Тернопіль, вул. Гайова, 56
тел. (0352) 248436