

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ

МАТЕРІАЛИ
студентської наукової конференції

27-28 квітня 2016 рік

Том I

Тези навчально-наукового інституту
економіки і бізнесу

Полтава

Редакційна колегія:

Аранчій В. І. – к.е.н, професор, ректор академії;

Писаренко П. В. – д. с.-г. н., професор, перший проректор;

Горб О. О. – к. с.-г. н., доцент, проректор з науково-педагогічної,
наукової роботи

Галич О. А. – к. е. н., доцент, декан факультету економіки та менеджменту;

Воронько-Невіднича Т. В. – к. е. н., доцент, заступник декана факультету
економіки та менеджменту;

Дорогань-Писаренко Л. О. – к. е. н., доцент, декан факультету
обліку та фінансів;

Зоря О. П. – к. е. н., доцент, заступник декана факультету обліку та фінансів
з наукової роботи;

Невідничий О.С. – начальник редакційно-видавничого відділу;

Петраш А. В. – голова студентського наукового товариства, студентка 3 курсу
спеціальності «Економіка підприємства».

Відповідальність за зміст і редакцію матеріалів несуть автори та наукові керівники.

Матеріали студентської наукової конференції Полтавської державної аграрної академії, 27-28 квітня 2016 р. Том І. Тези навчально-наукового інституту економіки і бізнесу. – Полтава: РВВ ПДАА, 2016. – 404 с.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ ФАКУЛЬТЕТУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

<i>Антонець А. І.</i> , студент магістратури 1 курсу факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Сердюк О. І.</i> , кандидат економічних наук, доцент ОСНОВИ БЕЗКОНФЛІКТНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	21
<i>Артюшенко А. О.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування (за видами економічної діяльності)» Науковий керівник – <i>Воронько-Невіднича Т. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент ПИТАННЯ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	22
<i>Баган Н. В.</i> , студентка 1 курсу СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту спеціальність «Економіка підприємства», Науковий керівник – <i>Писаренко С.В.</i> , кандидат сільськогосподарських наук, доцент ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ	24
<i>Банай Саширі О. М.</i> , студент ОКР «Магістр» Спеціальність «Економіка підприємства» Науковий керівник – к.е.н., доцент <i>О. В. Калініченко</i> ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ	26
<i>Блоха А. В., Сірик Ю. Ю.</i> , студенти магістратури факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Сердюк О. І.</i> , кандидат економічних наук, доцент ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ КОМПЕТЕНЦІЙ В ПРОЦЕСІ ДОБОРУ І ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ	27
<i>Васько Я. С.</i> , студент магістратури факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Сердюк О. І.</i> , кандидат економічних наук, доцент ОРГАНІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ТА РОБОТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В БАНКУ	29
<i>Віхляєв А. А.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальність «Економіка підприємства (за видами економічної діяльності)» Науковий керівник – <i>Березіна Л. М.</i> , д.е.н., професор СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	31
<i>Гордієнко І. О.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту спеціальність «Економіка підприємства (за видами економічної діяльності)» Науковий керівник – <i>Дядик Т. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент ТРУДОВІ РЕСУРСИ: СУТНІСТЬ ТА ПОКАЗНИКИ ВИМІРУ	33
<i>Грига С. М.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Воронько-Невіднича Т. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент СПЕЦИФІКА КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИ МАРКЕТИНГОВОМУ ПІДХОДІ.....	35
<i>Гришко Д. Д.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Маркіна І. А.</i> , доктор економічних наук, професор ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	37
<i>Гришко Д. Д.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Маркіна І. А.</i> , доктор економічних наук, професор СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	38

<i>Гришко Д. Д.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Маркіна І. А.</i> , доктор економічних наук, професор SWOT-АНАЛІЗ ЯК ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ	40
<i>Губар Р.В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту спеціальності «Економіка підприємства (за видами економічної діяльності)» Науковий керівник – <i>Миколенко І.Г.</i> , кандидат економічних наук, доцент ІДЕНТИФІКАЦІЯ ХАРАКТЕРИСТИК КАТЕГОРІЇ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ»	42
<i>Дрозд М. О.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту спеціальності «Адміністративний менеджмент» Науковий керівник – <i>Лозинська Т. М.</i> , д. держ. упр., професор РОЛЬ ТРАНСПОРТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	45
<i>Зернова С.І.</i> , студентка 3 курсу факультету «Економіки та менеджменту» Науковий керівник – <i>Решетнікова О.В.</i> , кандидат економічних наук СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ	46
<i>Ісмаїлов Н.Н.о.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальність «Менеджмент організацій і адміністрування» (за видами економічної діяльності) Науковий керівник – <i>Михайлова О.С.</i> кандидат економічних наук, доцент УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	48
<i>Івко Ю. В.</i> , студент ОКР «Магістр» Спеціальність «Адміністративний менеджмент» Науковий керівник – к.е.н., доцент <i>О. В. Федірець</i> СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У СКЛАДІ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	49
<i>Іщенко І. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування» (за видами економічної діяльності)» Науковий керівник – <i>Маркіна І. А.</i> , доктор економічних наук, професор ЧИННИКИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ АПК	51
<i>Капітан С. О.</i> , студент магістратури факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Сердюк О. І.</i> , кандидат економічних наук, доцент ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗГІДНО ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	53
<i>Касай О. О.</i> , студент ОКР «Спеціаліст» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Протас Н. М.</i> , кандидат сільськогосподарських наук, доцент ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АВТОПАРКОМ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ЗБИРАЛЬНО-ТРАНСПОРТНИХ КОМПЛЕКСІВ	55
<i>Кіктєва О. О.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальності «Адміністративний менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Дорофєєв О. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент ЗАХОДИ, СПРЯМОВАНІ НА ПОЛІПШЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ АДМІНІСТРАТИВНОГО ПЕРСОНАЛУ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	58

Кіктєва О. О. , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальності «Адміністративний менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – Дорофєєв О. В. , кандидат економічних наук, доцент	
ПЛАНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ ЯК ЕЛЕМЕНТ НАУКОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ АДМІНІСТРАТИВНОГО ПЕРСОНАЛУ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	59
Клюшник І. С. , студентка 1 курсу магістратури факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – Осташова В. О. , кандидат юридичних наук, доцент	
АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ПІДПРИЄМСТВІ	61
Коваленко Ю. С. , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту спеціальності «Адміністративний менеджмент» Науковий керівник – Воронько-Невіднича Т. В. , кандидат економічних наук, доцент	
ДЕФІНІЦІЯ ПОНЯТЬ «РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ» ТА «ЕФЕКТИВНІСТЬ» ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	63
Кожушко С. Б. , здобувач вищої освіти 1 курсу СВО магістр факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – Вакуленко Ю. В. , кандидат сільськогосподарських наук, доцент	
ПЛАНУВАННЯ КАР'ЄРИ ЯК ЧИННИК МОТИВАЦІЇ.....	64
Костоглод А.К. , здобувач вищої освіти факультету економіки та менеджменту спеціальності «Адміністративний менеджмент» СВО «Магістр» Науковий керівник – Калініченко А. В. , доктор сільськогосподарських наук, професор	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ	66
Кулинич М.О. , спеціальності «Економіка підприємства» СВО Магістр Науковий керівник – Самойлик Ю.В. , кандидат економічних наук, доцент	
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	68
Кулічовська О.Д. , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» Спеціальність «Адміністративний менеджмент» Науковий керівник – доктор сільськогосподарських наук, професор Калініченко А.В.	
СУТЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ФАКТОРИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ЇЇ ФОРМУВАННЯ	69
Кулішенко А. О. , здобувач вищої освіти 1 курсу факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – Дем'яненко Н. В. , к.е.н., доцент	
ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ	72
Кульчицька Ю. Г. , здобувач вищої освіти 1 курсу факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – Махмудов Х. З. , д.е.н., професор	
СУТНІСТЬ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ.....	74
Ладатко А.А. , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» Спеціальність «Адміністративний менеджмент» Науковий керівник – канд.екон.наук., доц. Дем'яненко Н.В.	
ВИКОРИСТАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ В ПІДПРИЄМСТВІ	75
Лісний О.С. , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» Спеціальність «Менеджмент організацій і адміністрування» (за видами економічної діяльності) Науковий керівник – Михайлова О.С. кандидат економічних наук, доцент	
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ.....	77

<i>Льовин А. С.</i> , магістрант факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Дивнич О. Д.</i> , к.е.н., доцент ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	79
<i>Мамай Т. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» фак-ту економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Дем'яненко Н. В.</i> , к.е.н., доцент МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	81
<i>Мася І. А.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Дем'яненко Н. В.</i> , к.е.н., доцент ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	83
<i>Мася І. А.</i> , здобувач вищої освіти 1 курсу факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Дем'яненко Н. В.</i> , к.е.н., доцент ВИДИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	84
<i>Мостовий А. О.</i> , студент 1 курсу магістратури факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Осташова В. О.</i> , кандидат юридичних наук, доцент САМОФОТОГРАФУВАННЯ РОБОЧОГО ДНЯ КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА	86
<i>Остренко Я. О.</i> , студент 2 курсу ОКР «Магістр» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Шульга Л. В.</i> , к.е.н, доцент, доцент кафедри маркетингу МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	88
<i>Павленко Т.В.</i> , студентка 3 курсу факультету «Економіки та менеджменту» Науковий керівник – <i>Решетнікова О.В.</i> , кандидат економічних наук ЗАСТОСУВАННЯ АВС-АНАЛІЗУ ПРИ ФОРМУВАННІ АСОРТИМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	90
<i>Пазинич Д.О.</i> , магістрант, спеціальність «Економіка підприємства» Науковий керівник – <i>Самойлик Ю.В.</i> , к.е.н., доцент МЕТОД РАНГІВ В СИСТЕМІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	92
<i>Пастухова В.О.</i> , здобувач вищої освіти 1 курсу скороченого терміну навчання спеціальності “Фінанси і кредит” Науковий керівник – професор кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій <i>Костоглод К.Д.</i> ФОРМАЛІЗАЦІЯ ЗАДАЧІ ЯК ОДИН ІЗ ВИЗНАЧАЛЬНИХ ЕТАПІВ ЕКОНОМІКО- МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ	94
<i>Приходько І.В.</i> , здобувача вищої освіти СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту спеціальності «Економіка підприємства (за видами економічної діяльності)» Науковий керівник – <i>Хурдей В.Д.</i> , кандидат економічних наук, доцент МАРКЕТИНГ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ	96
<i>Простак О. С.</i> студент 2 курсу факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Решетнікова О.В.</i> , кандидат економічних наук СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	98
<i>Радченко Н. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр» напряму підготовки «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Мирна О. В.</i> , кандидат економічних науки, доцент АВС-АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	100

<p>Риженко Н. С., здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр» напряму підготовки «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – Мирна О. В., кандидат економічних наук, доцент</p>	102
<p>Романько Ю.О., здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальність «Адміністративний менеджмент» Науковий керівник – Михайлова О.С. кандидат економічних наук, доцент</p>	104
<p>Ростов І.М., здобувач вищої освіти СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту спеціальності «Економіка підприємства» Науковий керівник – Писаренко В.В., доктор економічних наук, професор</p>	106
<p>Рудик О. Б., здобувач вищої освіти 1 курсу факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – Лозинська Т. М., д.держ.упр., професор</p>	107
<p>Саненко В.Г., здобувач вищої освіти СВО «Магістр» Спеціальність «Менеджмент організацій і адміністрування» (за видами економічної діяльності) Науковий керівник – Михайлова О.С. кандидат економічних наук, доцент</p>	109
<p>Святелик Ю.А., здобувач вищої освіти СВО «Магістр» Спеціальність «Адміністративний менеджмент» Науковий керівник – Махмудов Х.З. доктор економічних наук, професор</p>	111
<p>Семенов В.Г., здобувач вищої освіти 1 курсу факультету економіки та менеджменту СВО "Магістр" спеціальності "Адміністративний менеджмент" Науковий керівник – Дем'яненко Н.В., кандидат економічних наук, доцент</p>	113
<p>Сивоглаз Ю.О., здобувача вищої освіти СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту спеціальності «Економіка підприємства (за видами економічної діяльності)» Науковий керівник – Хурдей В.Д., кандидат економічних наук, доцент</p>	115
<p>Сокіл В.О., здобувач вищої освіти 1-го курсу скороченого терміну навчання спеціальності “Облік і аудит” Науковий керівник – Костоглод К.Д., професор кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій</p>	116
<p>Старчик А. В., ЗВО 1 курсу факультету економіки та менеджменту, СВО «Магістр», спеціальність «Адміністративний менеджмент», Науковий керівник – Світлична А. В., к.е.н., доцент</p>	118

<i>Тимошенко А. С.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту спеціальності «Економіка підприємства» Науковий керівник – <i>Калініченко О. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ПРИНЦИПИ ТА ФУНКЦІЇ МАРКЕТИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	120
<i>Третьякова А. О.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальності «Адміністративний менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Дорофєєв О. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ЗДІЙСНЕННЯ ПРОЦЕСУ ПОСТУДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	122
<i>Третьякова А. О.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальності «Адміністративний менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Дорофєєв О. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ПОСДНАННЯ ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ Й ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ УПРАВЛІННЯ ПРИ ПРОЕКТУВАННІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ	124
<i>Тригуб Л. М.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування (за видами економічної діяльності)» Науковий керівник – <i>Маркіна І. А.</i> , доктор економічних наук, професор	
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ В АПК	126
<i>Тур Є.І.</i> , студент 2 курсу факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Решетнікова О.В.</i> , кандидат економічних наук	
СТАН ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	127
<i>Фарманова А. Г. к.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальність «Менеджмент організацій і адміністрування» (за видами економічної діяльності) Науковий керівник – <i>Махмудов Х.З.</i> доктор економічних наук, професор	
УДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ УМОВ ДІЯЛЬНОСТІ КОЛЕКТИВУ	129
<i>Хаю А. С.</i> , студентка 2 курсу ОКР «Магістр» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Шульга Л. В.</i> , к.е.н, доцент, доцент кафедри маркетингу	
ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	131
<i>Щербань О. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» Спеціальність «Економіка підприємства (за видами економічної діяльності)» Науковий керівник – <i>Комаріст О.І.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
СИСТЕМНИЙ ХАРАКТЕР УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ.....	133

Підсекція іноземних мов та українознавства

<i>Вибиванець А. Н.</i> , студентка 2-го курсу факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Сільчук О. В.</i> , викладач	
THE ROLE OF TOP MANAGEMENT IN HELPING A COMPANY ACHIEVEMENT.....	134
<i>Горобець М.В.</i> , студент 4 курсу ОКР «Бакалавр» факультету агротехнологій та екології Консультант з іноземної мови – <i>Савенкова О.О.</i> , старший викладач кафедри іноземних мов та українознавства	
WIRTSCHAFTLICHE BEDEUTUNG DES WINTERWEIZENS	136
<i>Жовнір В.І.</i> , студентка 2 курсу факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Ніколаєнко Ю.О.</i> , кандидат педагогічних наук, доцент.....	138
NATION AND PLACE BRANDING	138

<i>М'якота Я.В.</i> , студент 1 курсу факультету агротехнологій та екології Науковий керівник – <i>Ніколаєнко Ю.О.</i> , кандидат педагогічних наук, доцент	
VOLUNTEERING AND ITS BENEFITS	139
<i>Роздобудько Н.Н.</i> , студент 2 курсу факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Сахарова Л. М.</i> , старший викладач кафедри іноземних мов та українознавства	
PLAYING BALL AND PLAYING WITH THE LANGUAGE	141
<i>Салашина В. О.</i> , студентка 2 курсу факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Тагільцева Я. М.</i> кандидат філологічних наук, доцент	
THE CHANGING ROLE OF LEADERS IN THE HISTORICAL CONTEXT.....	143
<i>Слинько Є.В.</i> , студент 1 курсу факультету ветеринарної медицини Науковий керівник – <i>Коломісць С. А.</i> , викладач кафедри іноземних мов та українознавства	
LANGUAGES AS A BARRIER TO FREE MOVEMENT OF PERSONS IN THE EUROPEAN UNION	145
<i>Таран Я. В.</i> , студентка 2 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Сизоненко Н. М.</i> , кандидат філологічних наук, доцент	
НАЙТИПОВІШІ МОВНІ НЕДОЛІКИ АНОТАЦІЙ НАУКОВИХ СТАТЕЙ (НА МАТЕРІАЛІ ФАХОВОГО ВИДАННЯ «ФІНАНСИ УКРАЇНИ» за 2015 РІК)	147
<i>Трицило Ю.С.</i> , студентка 1 курсу факультету агротехнологій та екології Науковий керівник – <i>Лифар А.А.</i> , викладач кафедри іноземних мов та українознавства	
INTERESTING FACTS ABOUT UKRAINIAN AGRICULTURE.....	148
<i>Федорченко В. В.</i> , студент 2 курсу факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Сахарова Л. М.</i> , старший викладач кафедри іноземних мов та українознавства	
SEMANTIC BARRIERS OF COMMUNICATION.....	150
<i>Шовкопляс А. С.</i> , студентка 2-го курсу факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Сільчук О. В.</i> , викладач	
SALES MANAGEMENT: FUNCTIONS AND IMPORTANCE OF SALES MANAGEMENT	152

СЕКЦІЯ ФАКУЛЬТЕТУ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ

Підсекція з фінансів і кредиту

<i>Андрійченко О. Р.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів; <i>Удовиченко Ю. В.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Безкровний О. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ЕВОЛЮЦІЯ КАТЕГОРІЙ «ПОДАТКИ», «ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ» ТА «ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ».....	155
<i>Андрусь В. О.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів; <i>Садова А. І.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Аранчій В. І.</i> , кандидат економічних наук, професор	
ЗМІНИ В ОПОДАТКУВАННІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	157
<i>Вараксіна Ю. В.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Смолянська О. Ю.</i> , доцент	
АМОРТИЗАЦІЯ ЯК ВНУТРІШНЄ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	159

<i>Васильєва Л. І.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Чумак В. Д.</i> , кандидат економічних наук, доцент ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	160
<i>Верещака М. Г.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Некрасенко Л. А.</i> , кандидат біологічних наук, доцент НЕОБХІДНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	162
<i>Винниченко В. С.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Краснікова О. М.</i> , кандидат економічних наук, доцент КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ	164
<i>Вуйко М. В.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Лихоній В. І.</i> , старший викладач кафедри фінансів і кредиту МЕХАНІЗМ РОЗРАХУНКУ І СПЛАТИ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	165
<i>Головня І. В.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Собчишин В. М.</i> , кандидат економічних наук ФІНАНСОВИЙ ЛЕВЕРИДЖ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ	167
<i>Даценко Л. В.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Безкровний О. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ.....	169
<i>Дворник В. В., Прокопенко С. Є.</i> магістранти факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Писаренко В. П.</i> , доктор наук з державного управління, доцент СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ОЦІНКИ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	171
<i>Демиденко Т. С.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Мисник Т. Г.</i> , кандидат економічних наук, доцент ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	173
<i>Зверєва А. О.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Собчишин В. М.</i> , кандидат економічних наук ВПЛИВ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТЕЙ НА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ І ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	175
<i>Зуєв В. С.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів; <i>Кудря О. Ю.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Собчишин В. М.</i> , кандидат економічних наук ВІДМІННОСТІ КАТЕГОРІЙ «ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ» ТА «КАПІТАЛ» ПІДПРИЄМСТВА.....	177
<i>Івашина А. С.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Краснікова О. М.</i> , кандидат економічних наук, доцент ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЙОГО ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	178
<i>Коломієць Ю. В.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Чумак В. Д.</i> , кандидат економічних наук, доцент ДІАГНОСТИКА ТА ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	180
<i>Корітько Д. С.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Некрасенко Л. А.</i> , кандидат біологічних наук, доцент ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ.....	182

<p>Корнієнко Д. О., студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Некрасенко Л. А., кандидат біологічних наук, доцент СУТНІСТЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ТА ОСОБОЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НИМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....</p>	183
<p>Кошман Н. І., магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Аранчій В. І., кандидат економічних наук, професор РОЗВИТОК ПРИБУТКОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ ТА СВІТУ</p>	185
<p>Кошман Н. І., магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Аранчій В. І., кандидат економічних наук, професор ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ПОДАТКОВІ РОЗРАХУНКИ</p>	186
<p>Кривенко О. М., магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....</p>	188
<p>Крокас М. М., магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Зоря О. П., кандидат економічних наук, доцент СКЛАДОВІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ</p>	190
<p>Куришко Л. В., магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Галінська Т. С., кандидат економічних наук, доцент ДЖЕРЕЛА ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ</p>	192
<p>Литвиненко Я. В., студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Дорошенко О. О., кандидат економічних наук ОЦІНКА ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА.....</p>	194
<p>Лінець Я. А., магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Мисник Т. Г., кандидат економічних наук, доцент ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ</p>	196
<p>Малоголовий В. І., магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Собчишин В. М., кандидат економічних наук ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ ЛІКВІДНОСТІ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....</p>	198
<p>Миколенко А. О., Сипко О. Г., магістранти факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Березницький Є. В., кандидат економічних наук ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ ЗАГАЛЬНО-ОБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ.....</p>	200
<p>Мустіпан Л. В., студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА</p>	202
<p>Насірлі Аліага Наміг огли, магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Мисник Т. Г., кандидат економічних наук, доцент ОСНОВИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....</p>	203
<p>Павліга А. С., студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Дроботя Я. А., кандидат економічних наук, доцент ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....</p>	205

<i>Пащенко М. С.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Мисник Т. Г.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ	207
<i>Петракій Н.О.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів; <i>Овчаренко М.П.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Аранчій В. І.</i> , кандидат економічних наук, професор	
СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	208
<i>Петриченко Н. І.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Капасва Л. М.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	210
<i>Пидяк Т.П.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Зоря С. П.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ	211
<i>Ретівов О. С.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Березницький Є. В.</i> , кандидат економічних наук	
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ.....	213
<i>Рудич І. С.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Аранчій В. І.</i> , кандидат економічних наук, професор	
ТЕОРЕТИЧНА ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	216
<i>Рудько О. В.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Березницький Є. В.</i> , кандидат економічних наук	
ПЕНСІЙНІ ВИПЛАТИ В УКРАЇНІ: СТАН ТА НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	217
<i>Сосницький В. П.</i> студент 4 курсу факультет обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Глущенко Ю. А.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ.....	219
<i>Стратейчук М. О.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Аранчій В. І.</i> , кандидат економічних наук, професор	
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ЙОГО РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	222
<i>Трощак М. С.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Дроботя Я. А.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ	223
<i>Туманцов В. В.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Чумак В. Д.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	225
<i>Цілуйко Є. І.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Дроботя Я. А.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ПОДАТКОВИМИ ОРГАНАМИ.....	227
<i>Швачко М. О.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Мисник Т. Г.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ.....	229
Підсекція з обліку і аудиту	
<i>Акопян Л. М.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Ліпський Р. В.</i> , кандидат економічних наук	
БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ РОСЛИННИЦТВА: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ.....	231

Балюк Д.С. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Пилипенко К.А. , кандидат економічних наук, доцент ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ: ЗАКОНОДАВЧІ НОРМИ ПДФО 2016	232
Бахур О. О. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Ватуля І. Д. , доцент ОЦІНКА БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА	234
Беда К. М. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Тютюнник С. В. , кандидат економічних наук, доцент ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ	236
Березовець Н. В. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Ватуля І. Д. , доцент ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ	237
Булгаков О. С. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Романченко Ю. О. , кандидат економічних наук, доцент ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК МЕТОД АУДИТУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА	239
Бунецький В. А. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Грибовська Ю. М. , кандидат економічних наук, доцент АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ.....	241
Віленська М.С. , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Нездойминога О. Є. , кандидат економічних наук, доцент СКЛАДОВІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА	243
Винник В. П. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Єрмолаєва М. В. , кандидат економічних наук, доцент ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ.....	245
Вишегородська Я.В. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Левченко З.М. , кандидат економічних наук, доцент ПЕРЕОЦІНКА НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ.....	246
Гладир В.В. , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Красота О.Г. , кандидат економічних наук, доцент ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ЩОДО КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР	248
Гладун О. С. , студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Тютюнник Ю. М. , кандидат економічних наук, доцент ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ.....	250
Голушко І. В. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Левченко З. М. , кандидат економічних наук, доцент РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ.....	252
Гонтар А. В. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Тютюнник С. В. , кандидат економічних наук, доцент МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	254
Горбач В. О. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Ватуля І. Д. , доцент МЕТОДИ ОБЛІКУ ЗЕРНА НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК.....	256

Гриб О.Є. , студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Нездойминога О. Є. , кандидат економічних наук, доцент ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ У КАСІ	257
Гуйва Ю.І. , студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Нездойминога О. Є. , кандидат економічних наук, доцент ХАРАКТЕРИСТИКА СКЛАДОВИХ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ	259
Даниленко В.О. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Пилипенко К.А. , кандидат економічних наук, доцент БАЛАНС ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН.....	259
Жадан Ю.А. студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Мац Т.П. , кандидат економічних наук, доцент ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОНЯТТЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	261
Жолобецький А. Я. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Яловега Л. В. , кандидат економічних наук АУДИТ ДЕБИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ	263
Захарчук Л. О. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Лега О. В. , кандидат економічних наук, доцент ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ	265
Іманова В. П. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Писаренко В. П. , доктор наук з державного управління, доцент ВІДОБРАЖЕННЯ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	266
Клименко С.Ю. , магістрант факультету облік та фінансів Науковий керівник – Тютюнник С. В. , кандидат економічних наук, доцент МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ НАДХОДЖЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	268
Кобилко А. В. , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Лега О. В. , кандидат економічних наук, доцент МІСЦЕ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ	270
Козленко Ю. В. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Тютюнник С. В. , кандидат економічних наук, доцент ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СОНЯШНИКУ	272
Краснолуцька А.Г. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Левченко З.М. , кандидат економічних наук, доцент АВТОМАТИЗОВАНИЙ ОБЛІК НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ.....	273
Кривохижа Т. С. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Лега О. В. , кандидат економічних наук, доцент ОБЛІК ЗОБОВ'ЯЗАНЬ: ДЕЯКІ НЮАНСИ ЗАСТОСУВАННЯ П(С)БО ТА МСФЗ	275
Крупа А. В. , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Мокієнко Т. В. , кандидат економічних наук, доцент ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ У ЗВІТНОСТІ.....	277
Кумир Л. А. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Ватуля І. Д. , доцент ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ.....	279

Купрієнко О. М. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Левченко З. М. , кандидат економічних наук, доцент КОНТРОЛЬ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ	281
Курило І. І. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Писаренко В. П. , доктор наук з державного управління, доцент ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У СИСТЕМІ «М.Е.Дос»	283
Лисяк Я. І. , студентка 4 курсу факультету «Облік та фінанси» Науковий керівник – Красота О. Г. , кандидат економічних наук, доцент ДОГОВІР ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗРАХУНКОВИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН	284
Ліс В. М. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Тютюнник С. В. , кандидат економічних наук, доцент ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	286
Люлькіна Н. Г. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Левченко З. М. , кандидат економічних наук, доцент ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ КОМПЮТЕРИЗАЦІЇ	288
Мамедов Ейваз Велі огли , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Карпенко Н. Г. , кандидат економічних наук, доцент ЗВІТНІСТЬ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ ЯК ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	289
Марченко К. В. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Тютюнник С. В. , кандидат економічних наук, доцент СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ЯК ХАРАКТЕРИСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	291
Мироненко З. В. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Карпенко Н. Г. , кандидат економічних наук, доцент ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ	293
Мироненко О. В. , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Лега О. В. , кандидат економічних наук, доцент ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ В ПЛОЩИНІ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	295
Михайловська М. О. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Черненко К. В. , кандидат економічних наук ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗНОСУ (АМОРТИЗАЦІЇ) ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	296
Мовчан А.М. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Нездойминога О.Є. , кандидат економічних наук, доцент ОБЛІК МАЛОЦІННИХ І ШВИДКОЗНОШУВАНИХ ПРЕДМЕТІВ	298
Наталенко Д. С. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Мокієнко Т. В. , кандидат економічних наук, доцент НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ	300
Науменко А.С. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Левченко З.М. , кандидат економічних наук, доцент ШТРАФНІ САНКЦІЇ ЗА ПОРУШЕННЯ РЕЄСТРАЦІЇ В ЄДРПН ПОДАТКОВИХ НАКЛАДНИХ	302

Огур В. В. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Яловега Л. В. , кандидат економічних наук АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	303
Олійник Т. О. , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Красота О. Г. , кандидат економічних наук, доцент З ІСТОРІЇ РОЗВИТКУ ГРОШЕЙ	305
Падусенко О. М. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Ліпський Р. В. , кандидат економічних наук ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА	307
Парпура О. С. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Ватуля І. Д. , доцент ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ	310
Покас В. М. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Пилипенко К. А. , кандидат економічних наук, доцент ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ	312
Покидько Т.О. , студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Нездойминога О. Є. , кандидат економічних наук, доцент ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ	314
Покидько Т. О. , студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Ліпський Р. В. , кандидат економічних наук ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ЛІКВІДАЦІЙНОЇ ВАРТОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	316
Покрасенко К. О. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Мокіснюк Т. В. , кандидат економічних наук, доцент ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	318
Прокопенко М. В. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Дугар Т. Є. , кандидат економічних наук, доцент ПЕРЕВІРКА ВИКОНАННЯ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН ЗА ТОВАРНІМИ ОПЕРАЦІЯМИ	319
Регей В. І. , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Гринь В. І. , ст. викладач ПОРЯДОК ЗДІЙСНЕННЯ ОЦІНКИ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	321
Сазанкова І. А. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Карпенко Н. Г. , кандидат економічних наук, доцент СУТНІСТЬ ТА ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	323
Сергеева Т. В. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Ліпський Р. В. , кандидат економічних наук ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ	325
Скороход В. С. , студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Карпенко Н. Г. , кандидат економічних наук, доцент ВІДОБРАЖЕННЯ ВИДАТКІВ ЗАГАЛЬНОГО ФОНДУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ У ЗВІТНОСТІ	326
Смірнова Є. С. , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Гринь В. І. , ст. викладач РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	328

<i>Тищенко І. Л.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Ліпський Р. В.</i> , кандидат економічних наук ЗАВДАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	330
<i>Триль Р. П.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Лега О. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ	332
<i>Трифоновна М. С.</i> , студентка 4 курсу факультету облік та фінансів Науковий керівник – <i>Нездойминого О. Є.</i> , кандидат економічних наук, доцент ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЩОДО ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	334
<i>Фори Я.Є.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Красота О. Г.</i> , кандидат економічних наук, доцент АМОРТИЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ	336
<i>Хвостенко Л. В.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Тютюнник С. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ «ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ»	338
<i>Хоменко І. І.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Дугар Т. Є.</i> , кандидат економічних наук, доцент ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	339
<i>Чирва В. С.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Скиданенко Ю. Д.</i> , кандидат філологічних наук, доцент ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ	341
<i>Чобітько М. М.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Дугар Т. Є.</i> , кандидат економічних наук, доцент ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	343
<i>Шапаренко І. О.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Левченко З. М.</i> , кандидат економічних наук, доцент ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА	345
<i>Шинкаренко В. К.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Ліпський Р. В.</i> , кандидат економічних наук ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФРМЛЕННЯ РУХУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	348
<i>Ширай М. І.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Прийдак Т. Б.</i> , асистент ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ГОТІВКОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	349
<i>Шовкопляс А.Ю.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Дугар Т.Є.</i> , кандидат економічних наук, доцент ТЕХНІКА АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ	351
<i>Шолух О. Ю.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Скиданенко Ю. Д.</i> , кандидат філологічних наук, доцент РОЗРАХУНКИ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ ОБЛІКУ	353
<i>Шутько В. П.</i> , студент 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Ліпський Р. В.</i> , кандидат економічних наук ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	355
<i>Ємець М. О.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Тютюнник С. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент ОСНОВНІ ЗАСОБИ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ	357

Яковенко О.В. , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Нездойминога О. Є. , кандидат економічних наук, доцент	
УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	358

**Підсекція з економічної теорії, економічних досліджень,
філософії, історії та педагогіки**

Безсмертна Я.С. , студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Тютюнник Ю.М. , кандидат економічних наук, доцент	
ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО МЕХАНІЗМУ ЕФЕКТИВНОЇ ПЛАТІЖНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	360

Демченко А.І. студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Нездойминога О. Є. , кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень	
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	362

Донченко В.А. , студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Песцова-Світалка О.С. , кандидат економічних наук, доцент	
ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ: ПОНЯТТЯ, СТАН УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	364

Донченко В.А. , студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Песцова-Світалка О.С. , кандидат економічних наук, доцент	
ЗНАЧЕННЯ ТА ВИДИ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ В МІКРОЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ.....	365

Дуденко К. Р., Колесніченко В. Ю. , студенти 2 курсу факультету ветеринарної медицини Науковий керівник – Якубенко О. П. , кандидат історичних наук, доцент	
ЯК СПІВВІДНОСЯТЬСЯ ФІЛОСОФІЯ І НАУКА	367

Єрмоленко В.М. , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Тютюнник Ю.М. , кандидат економічних наук, доцент	
МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	368

Запорожець А.А. , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Нездойминога О. Є. , кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень	
ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	370

Калашник А.О. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Шупик І.І. , кандидат політичних наук, доцент	
ВООЗ – ГЛОБАЛЬНИЙ РЕГУЛЯТОР РІВНЯ ЗДОРОВ'Я	372

Карпінський К.Є. , студент 4 курсу факультету обліку і фінансів Науковий керівник – Гринь В. І. , доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень	
ОРГАНІЗАЦІЙНІ МОМЕНТИ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	373

Кошман Н. І. , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Шупик І. І. , кандидат політичних наук, доцент	
АФРИКА В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	375

Левченко В.О. , студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Тютюнник Ю.М. , кандидат економічних наук, доцент	
--	--

ЕЛЕМЕНТИ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ	377
<i>Малецький О. О.</i> , магістрант факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Шурик І. І.</i> , кандидат політичних наук, доцент	
ГОДИНА ЗЕМЛІ ЯК ГЛОБАЛЬНА ЕКОЛОГІЧНА КАМПАНІЯ	379
<i>Махоніна В. Ю.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Гринь В. І.</i> , доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ БАЛАНС: ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ	380
<i>Панченко І. Г.</i> , студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Песцова-Світалка О. С.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: СУТНІСТЬ, ПОКАЗНИКИ ТА ПРОБЛЕМИ.....	382
<i>Панченко І. Г.</i> , студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Песцова-Світалка О. С.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
НАСЛІДКИ НЕЦІНОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ДЛЯ СПОЖИВАЧІВ: МІКРОЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ	383
<i>Роман Л. С.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Нездойминога О. Є.</i> , кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень	
ОБЛІК І АУДИТ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	385
<i>Скрипник Г. М.</i> , студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Мац Т. П.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ОСНОВНІ ЗАСОБИ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ	387
<i>Снівак І. О.</i> , студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Песцова-Світалка О. С.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА МЕТОДИ НЕЦІНОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	389
<i>Снівак І. О.</i> , студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Песцова-Світалка О. С.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ.....	390
<i>Старокожко А. О.</i> , студентка 3 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Єгорова О. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ОСНОВНІ НАПРЯМИ АНАЛІЗУ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА	392
<i>Ткаченко А. О.</i> , студентка 3 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Васько К. С.</i> , старший викладач	
МІСЦЕ СУЧАСНОЇ ЖІНКИ У БІЗНЕСІ.....	394
<i>Яковенко В. Р.</i> , студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Песцова-Світалка О. С.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
НОРМАТИВНА І ПОЗИТИВНА МІКРОЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ.....	396
<i>Яковенко М. В.</i> , студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Песцова-Світалка О. С.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	397
<i>Яковенко О. О.</i> , студентка 3 курсу факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Єгорова О. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ФАКТОРНІЙ АНАЛІЗ ВИРУЧКИ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ.....	399



**СЕКЦІЯ ФАКУЛЬТЕТУ
ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**

ОСНОВИ БЕЗКОНФЛІКТНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Антонець А. І., студент магістратури 1 курсу факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник – Сердюк О. І., кандидат економічних наук, доцент

Поза всяким сумнівом, люди – це невід’ємна складова успіху кожного підприємства. Будь-який бізнес, здатний залучати та утримувати найкращі таланти, ефективно управляти ними і раціонально їх використовувати, неминуче досягне успіху в довгостроковій перспективі. Сучасне підприємство прагне максимально ефективно використовувати потенціал своїх працівників, створюючи всі умови для найбільш повної віддачі співробітників на робочому місці та інтенсивного розвитку їхнього потенціалу. Головна роль у цьому процесі природно відведена керівному складу підприємства. Важливо, щоб в результаті співробітництва та управлінської діяльності між керівником та підлеглим були налагоджені рівні, продуктивні відносини, засновані на командній роботі.

Варто зазначити, що стиль управління звісно є індивідуальним вибором кожного керівника, але у кризовий період функціонування підприємства, або ж при зародженні підприємницької діяльності, доцільним є жорсткий менеджмент. У зв’язку з цим система культури спілкування «керівник - підлеглий» може характеризуватися рядом недоречностей, прорахунків, що можуть негативно відобразитися як на психологічному мікрокліматі в колективі, так і на результативності конкретних працівників.

Для того, щоб побудувати конструктивні робочі взаємовідносини при застосуванні методів жорсткого менеджменту, на наш погляд, доцільно перш за все забезпечити:

1) ефективне оцінювання працівників на основі заздалегідь визначених КРІ (Key Performance Indicators);

2) підтримку керівником власного авторитету. Авторитетною особистістю стає лише тоді, коли вона має явні переваги, що дозволяють досягати значущих, перш за все соціально-позитивних, результатів. Ці переваги можуть бути інтелектуальними, вольовими, характерологічними, пов’язаними з професійними вміннями або компетентністю. Головне, щоб завдяки їм досягалися корисні результати. Тому для будь-якого керівника дуже важливо мати свою індивідуальну програму випереджального особистісно-професійного розвитку. Її відсутність, небажання підвищення власного професіоналізму створюють сприятливу основу для виникнення псевдоавторитету. Практика свідчить: в організаціях, де керівник має високий авторитет, конфлікти виникають не часто, а конфліктні особистості поводяться дуже стримано [1];

3) наявність розвиненої організаційної культури. У психологічних дослідженнях неодноразово зазначалося, що конфліктність персоналу нижча в тих організаціях, де висока мотивація праці, професійних або статусних досягнень. Висока мотивація в ряді випадків елімінує навіть психологічну несумісність.

4) сприятливий морально-психологічний клімат в організації та колективі. Часто саме дружелюбність, товариська взаємодопомога, взаємовиручка, пере-

важання позитивних емоцій, простота відносин є основою для формування таких важливих соціально-психологічних феноменів, як трудовий ентузіазм. Емоційний настрій, домінуючі настрої, емоційне забарвлення настроїв найсерйознішим чином впливають на організованість, ефективність праці, як індивідуального, так і колективного;

5) грамотне делегування повноважень. Засноване на особистій довірі. Це питання один з найскладніших і укладає в собі психологічне підґрунтя (йдеться про вміння довіряти людям);

б) налагодження ефективного оберненого зв'язку. Конструктивного, а не деструктивного зворотного зв'язку. Тобто співробітник має знати, що може в разі потреби звернутися до керівника і не отримати при цьому у відповідь критику, докори, наганяй або загрозу позбавити його премії. А так же співробітник має бути впевненим у тому, що керівнику дійсно цікаво і важливо знати його думку [2];

7) акцентування уваги на результатах. Для цього, на наш погляд, доцільно визначити конкретні очікування, допомогти персоналу в розстановці пріоритетів, чіткий розподілити обов'язки, забезпечити наполегливу працю колективу, перш за все власним прикладом, що в цілому задасть темп роботи для всього колективу.

Отже, управління в складних чи більш стабільних умовах господарювання, із застосуванням більш жорсткого управління чи більш лояльного має бути все одно ефективним. Сучасний ефективний менеджер має надихати кожного члена колективу на досягнення бажаних результатів, але в той же час має мати унікальні навички і допомагати власним підлеглим вирішувати виникаючі проблеми.

Список використаних джерел

1. Зазыкин В. Профилактика конфликтов в коллективе [Електронний ресурс] / Зазыкин В. – Режим доступу : <http://www.hr-portal.ru>
 2. Пантюх Д. Как стать окличнім руководителем? [Електронний ресурс] / Пантюх Д. – Режим доступу : <http://www.hr-portal.ru>
-

ПИТАННЯ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

***Артюшенко А. О., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту
спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування
(за видами економічної діяльності)»***

***Науковий керівник –
Воронько-Невіднича Т. В., кандидат економічних наук, доцент***

Функціонування економіки України у ринкових умовах вимагає переорієнтації господарюючих суб'єктів на нові форми і методи роботи, що дозволяють підтримувати оптимальний рівень фінансово-економічних показників у виробничій діяльності. У зв'язку з цим, багато підприємств віддають перевагу новим методам роботи зі споживачами та просування товарів на ринку (зокрема, для української економіки), які традиційно знаходять своє відображення в теорії маркетингу. Сьогодні запорукою успішної діяльності підприємства в ринкових умовах господарювання є вихід на ринок за умови створення більш досконалої

системи управління маркетинговою діяльністю з можливістю швидкої адаптації до постійних хаотичних змін в економічному середовищі.

У результаті аналізу стратегічної маркетингової діяльності підприємств України виявлено наступні проблеми та недоліки:

- стратегічна маркетингова діяльність підприємств має безсистемний, безпрограмний характер;

- маркетинг переважно здійснюється підприємствами самостійно в умовах відсутності достатньої поінформованості й проведення аналітичної роботи;

- рівень забезпечення маркетингу кадровим, науково-методичним, фінансовим та іншим потенціалом у більшості підприємств недостатній для використання наявних ринкових можливостей [4].

Про значення маркетингу в глобальних масштабах свідчать результати спеціальних досліджень, відповідно до яких понад 75,0 % комерційних невдач на світовому ринку відбувається з причин, пов'язаних із помилками у маркетинговій діяльності, менше 25,0 % зумовлено іншими причинами.

У країнах із високим рівнем розвитку економіки маркетинг уже перетворився в одну з передових галузей сучасного господарства. За визначенням американських дослідників, питома вага маркетингової стратегії в загальній стратегії фірми становить близько 80,0 %. Проте в Україні тривалий час панували, а в багатьох випадках і досі існують думки про те, що маркетинг не потрібний або ж необхідні лише його певні атрибути. До того ж, лише незначна кількість компаній надає належної уваги стратегічному плануванню. Так, наприклад, частка підприємств, які визнають пріоритет стратегічного планування – 21,4 % у 2012 р. (м. Київ), а у Донецьку тільки 14,6 % [44, с. 11].

Вивчаючи історію економічного розвитку України, можна зробити висновок, що головною причиною гальмування розвитку підприємств України на принципах маркетингу є важкі наслідки господарювання в умовах централізованої адміністративної економіки колишнього СРСР. Офіційна радянська ідеологія заперечувала більшість аспектів маркетингової діяльності, проте не можна повною мірою стверджувати, що маркетингу в СРСР взагалі не було [1, с. 82].

Узагальнюючи, все наведене зазначимо, що маркетингова діяльність є невід'ємною сферою функціонування підприємства, часто визначальною для інших напрямків діяльності організації.

Список використаних джерел

1. Артимонова І. В. Особливості формування і функціонування служби маркетингу на аграрних підприємствах / І. В. Артимонова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 1. – С. 80–85.

2. Дудар Т. Г. Маркетингова діяльність в агропромислових підприємствах / Т. Г. Дудар // Економіка АПК. – 2006. – № 4. – С. 62-66.

3. Міжнародна конкуренція та можливості України в боротьбі за ринки збуту // Україна-business. – 2012. – 16 червня. – С. 10-12.

4. Набок І. І. Реалізація маркетингової стратегії в діяльності українських підприємств та рекомендації щодо підвищення їх ефективності зовнішньоекономічної діяльності / І. І. Набок, Д. П. Хомутовська // Ефективна економіка. – 2014. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3454>

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ

Баган Н. В.,
студентка 1 курсу СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту спеціальність «Економіка підприємства»,

Науковий керівник –

Писаренко С.В., кандидат сільськогосподарських наук, доцент

Економічна ефективність є складною категорією економічної науки. Вона являє собою вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Дослідивши діяльність СТЗОВ «Ковалі» Полтавської області можна виділити такі шляхи підвищення економічної ефективності: Розрахунок ефективності витрат на удосконалення організації праці працівників підрозділу (табл. 1).

Таблиця 1

Ефективність витрат на удосконалення організації праці завдяки придбанню пневматичної сівалки Веста УПС-8-02

Продуктивність праці, %	18,75
Збільшення виробітку за рахунок підвищення продуктивності праці, тис. грн	40,83
Збільшення виробництва валової продукції, тис. грн	285,81
Додатковий прибуток, тис. грн	57,16
Додатковий грошовий потік, тис. грн	75,66
Теперішня дисконтована вартість грошового потоку, тис. грн	251,95
Чиста теперішня вартість додаткового грошового потоку, тис. грн	103,95
Індекс прибутковості	1,70
Термін окупності капітальних вкладень, років	2,6

Отже, впровадження сівалки є доцільним. Капітальні витрати будуть компенсовані, підприємство додатково може отримати 75,56 тис. грн. грошового потоку у теперішній вартості. Термін окупності становитиме 2,6 р. Збільшення обсягу виробництва продукції рослинництва за рахунок впровадження нових сортів (табл. 2).

Таблиця 2

Резерви збільшення обсягів виробництва насіння соняшнику за рахунок впровадження нових сортів у СТЗОВ «Ковалі», 2017 р.

Сорти	Площа, яка засіяна новими сортами	Урожайність, ц/га	Прибуток на 1ц грн.	Резерви збільшення обсягів виробництва продукції		
				з 1 га, ц	з усієї площі	
		нові сорти			у нат. виразі, ц	у вартісній оцінці, тис.грн.
Mas 82.A	45	23,1	56,84	3,85	173,25	9,85
Mas 91.IR	70	24,06	110,52	4,8125	336,875	37,23
Mas 87.IR	50	23,49	69,47	4,235	211,75	14,71
Всього	165	x	236,83	12,8975	721,875	61,79

Як свідчать дані таблиці 2 за рахунок впровадження більш продуктивних районуваних сортів, підприємство додатково може отримати 61,79 тис. грн. прибутку від реалізації соняшнику і забезпечить більш повне використання потенціалу земельних ресурсів.

1) Резерви збільшення виробництва продукції рослинництва за рахунок оптимізації посівних площ (табл. 3).

Таблиця 3

Резерви збільшення виробництва продукції рослинництва за рахунок оптимізації посівних площ у СТЗОВ «Ковалі» на 2017р.

Культура	Посівна площа, га		Структура посівів, %		Фактична урожайність у середньому за 3 років, ц/га	Резерв збільшення виробництва продукції	
	2015 р.	2017 р.	2015 р.	2017 р.		у натуральному виразі, ц	Валового прибутку, тис. грн.
Пшениця	400	200	48,19	20,60	44,29	-8858	-383,37
Кукурудза на зерно	80	411	9,64	42,33	64,72	21422,32	723,00
Ячмінь	100	60	12,05	6,18	30,89	-1235,6	-33,32
Овес	50	50	6,02	5,15	38,46	0	0,00
Соняшник	200	250	24,09	25,75	25,52	1276	238,51
Всього	830	971	100	100	X	X	544,81

Дана структура посівів товарних сільськогосподарських культур дає можливість додатково отримати 544,81 тис. грн. валового прибутку від реалізації продукції рослинництва у 2017 р.

Таблиця 4

Економічна ефективність запропонованих заходів удосконалення виробництва насіння соняшнику у СТЗОВ «Ковалі» 2015 р., 2017 р.

Показники	Роки		Абсолютне відхилення (+;-)
	2015 р.	2017 р.	
Урожайність ц/га	19,25	21,63	2,38
Валовий збір, ц	7894,00	7541,89	-352,11
Вартість валової продукції, тис.грн	1096,20	1928,20	832,00
в т.ч. на 100 га ріллі	59,77	105,14	45,37
на 1 середньорічного працівника	16,61	30,13	13,52
на 100 грн витрат	75,94	120,32	44,38
Ціна реалізації 1 ц соняшника, грн	328,08	414,40	86,32
Витрати виробництва всього, тис.грн	1164,55	1191,42	26,87
в т.ч. на 1 га	2841,47	2907,00	65,53
на 1 ц	147,52	157,97	10,45
Рівень рентабельності виробництва соняшнику, %	103,64	109,61	5,97
Окупність додаткових вкладень	X	2,6	X

Аналіз даних показує, що впровадження у виробництво заходів удосконалення виробництва насіння соняшнику є ефективним, оскільки дасть можливість отримати вищі прибутки.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В.Г. Андрійчук. - К.: КНЕУ, 2013. – 779 с
2. Березін О.В. Економіка підприємства: навчальний посібник / О. В. Березін, Л. М. Березіна, Н. В. Бутенко. – К. : Знання, 2009. – 390 с.

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ

*Банаї Сашурі О. М., студент ОКР «Магістр»
Спеціальність «Економіка підприємства»*

Науковий керівник – к.е.н., доцент О. В. Калініченко

Надзвичайно важливе місце в стратегічній діяльності підприємства посідає його маркетингова стратегія, яка формує ринкові стратегічні орієнтири. Добре продумана, правильно сформульована стратегія окрилює найраціональніший шлях, найпродуктивніші способи досягнення мети, забезпечує підприємству вибір перспективних видів діяльності, високий попит на його продукцію (послуги), вигідну, нерідко унікальну позицію на ринку.

Питанням оцінки конкурентної позиції підприємства та формуванню відповідної конкурентної стратегії у зарубіжній теорії і практиці приділяється значна увага, про що свідчать праці І.Ансоффа, М.Портера, Ж.-Ж.Ламбена, Ф.Котлера, Х.Мінцберга, Д.Дея, М.Мак-Дональда, Р.Фатхутдінова та ін. Досить ґрунтовно досліджено маркетингові проблеми на мікрорівні у наукових працях таких українських вчених, як Балабанової Л., Войчака А., Гаркавенко С., Кардаша В., Крикавського Є., Куденко Н., Мороз Л., Павленка А. та інших. Водночас малодослідженими залишаються питання використання маркетингу на рівні регіону та формування його ключових компетенцій, завдяки яким він отримує тривалі конкурентні переваги. Спірним є визначення етапів формування маркетингової стратегії підприємства, їх змісту і взаємозв'язків, потребує удосконалення процес виявлення і оцінки конкурентних переваг підприємства [2].

Аналіз існуючої в Україні регіональної політики дозволив аргументувати доцільність використання маркетингу на рівні регіону як інструментарію, який сприяє розробці та реалізації ефективної регіональної політики, підвищенню його конкурентоспроможності на основі врахування особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища конкретного регіону та створення умов для максимального пристосування його до потреб ринку та задоволення вимог споживачів. Метою маркетингової діяльності підприємства на рівні регіону стало підвищення рівня конкурентоспроможності продукції шляхом побудови оптимальної моделі розвитку регіону, орієнтованої на просування його унікальних особливостей з урахуванням усіх існуючих та потенційних ресурсів, нарощенні конкурентних переваг [1].

На сучасному етапі економічного розвитку країни особливого значення набуває використання стратегічного маркетингового підходу до розвитку регіону. Стратегією діяльності підприємств є збільшення обсягів продажу продукції, підвищення їх якості, розширення асортименту, розробка нових рецептур та удосконалення зовнішнього виду продукції, що в свою чергу дозволить розширити ринки збуту. Тобто стратегія є засобом ефективного використання підприємством власного потенціалу. Потенціал є характеристикою внутрішніх можливостей підприємства у виробництві товарів і послуг та отриманні відповідного доходу. Його величина у великій мірі залежить від кількості і якості економічних ресурсів, якими володіє підприємство і визначається його здатністю адекватно реагувати на зміну ринкової ситуації, можливістю швидкої зміни но-

менклатури і асортименту продукції, що випускається, відповідно до потреб ринку.

Конкурентні стратегії втілюються в бізнес-планах та ілюструють, як підприємство конкуруватиме на конкретному товарному ринку, кому, за якими цінами буде збувати свою продукцію і як досягатиме перемоги в конкурентній боротьбі [3]. Для того, щоб підвищити конкурентні позиції на ринку необхідні додаткові маркетингові зусилля – кадрове забезпечення реалізації маркетингової стратегії регіону, яке передбачає: організацію системи підготовки кадрів з регіонального менеджменту та маркетингу; підвищення кваліфікації і стажування персоналу всіх ланок, зайнятих у реалізації маркетингової стратегії регіону; залучення недержавних і громадських організацій до реалізації маркетингової стратегії; організація управлінського консультування.

Для правильного вибору маркетингової конкурентної стратегії подальшого розвитку підприємства є необхідність оцінити поточну стратегію підприємства і структури її ділової активності. Будь-яке підприємство у своїй діяльності використовує тільки окремі елементи комплексу маркетингу, більшість підприємств Полтавського регіону, які характеризуються стабільністю асортименту продукції вибирають стратегію «ціна – кількість». Вона орієнтує на помірні ціни та значні обсяги збуту, виробництво та збут великої кількості стандартизованої продукції на широкому ринку (недиференційований маркетинг) за рахунок використання добре опрацьованих технологій, які дозволяють знижувати витрати та ціни.

Але необхідно обрати та впровадити таку маркетингову конкурентну стратегію, за допомогою якої підприємство змогло б закріпити свої позиції на ринку, адаптуватися до ринку і почувати себе більш впевнено в динамічному та жорсткому середовищі сучасного бізнесу.

Література:

1. Буняк Н.М. Маркетингова концепція управління розвитком регіонів // Н.М. Буняк// Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». Збірник наукових праць. Луцький державний технічний університет. Випуск 2(5). – Луцьк, 2005. – С. 190-197
 2. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник / С.С. Гаркавенко.– К.: Лібра, 2008. – 384 с.
 3. Маркетинг менеджмент : новые решения / Под ред. А.А. Шубина. – Донецк: Дон-НУЭТ, 2007. – 326 с.
-

ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ КОМПЕТЕНЦІЙ В ПРОЦЕСІ ДОБОРУ І ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ

*Блоха А. В., Сірик Ю. Ю.,
студенти магістратури факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –
Сердюк О. І., кандидат економічних наук, доцент*

В процесі добору і оцінки управлінського персоналу підприємств важливим і перспективним напрямом є застосування моделей компетенцій.

Компетенція – це сукупність якостей людини, яка визначає ступінь її професійної успішності; проявляється в поведінці. Модель компетенцій – узгоджений перелік компетенцій для різних функціональних груп співробітників [3].

На думку О. В. Харчишиної при складанні моделі компетенцій можуть використовуватись критерії двох видів: ті, які оцінюють ступінь відповідності якостей персоналу вимогам організації, та ті, які дозволяють визначити динаміку і потенційні можливості розвитку компетенцій [5]. При цьому повинні оцінювати такі ролі керівника в процесі управління: міжособистісні ролі, інформаційні ролі, ролі, які пов'язані з прийняттям управлінських рішень.

А. М. Зленко вважає, що основними компетенціями для оцінки персоналу є: професіоналізм, якість роботи, стресостійкість, орієнтація на результат, ініціативність, командна гра, прагнення до розвитку [1].

С. Лоїков стверджує, що при виявленні кращих співробітників використовуються такі показники: досягнуті робочі результати; отримання премій та інших заохочень; мотивація співробітника; просування по службі за певний період часу; число поданих і впроваджених рацпропозицій, вдало реалізованих нових ідей; здатність до навчання і швидкість навчання; вміння приймати рішення і т. п. [3].

Орієнтовний перелік груп здатностей (компетенцій) – профілів професійних компетентностей посад державної служби є таким: загально-правові, інструментально-методологічні, управлінсько-виконавчі, здатності (компетенції) ефективної комунікації, соціальні, міжособистісні.

Визначення компетенцій є глибоко індивідуальним для кожного окремого підприємства. При цьому враховують загальні принципи: компетенції визначаються групою експертів, усі компетенції мають бути чітко сформульованими і прописаними, формулювання компетенцій повинне бути доступним для усіх працівників. Система компетенцій повинна поєднувати відображення сучасних потреб та майбутнє бачення підприємства [6].

Забезпечення розробки моделей компетенцій і здійснення оцінювання персоналу може відбуватися і шляхом зовнішньої підтримки чи аутсорсингу. Львівська консалтингова група пропонує послугу Рекрутинг використовуючи аудит таких ключових управлінських компетенцій: стратегічне мислення, розуміння бізнесу, прийняття рішень, лідерство, командний дух, зарядженість енергією та ентузіазм, орієнтація на результат, емоційний інтелект, підприємництво, високий рівень професіоналізму [2].

Служба управління людськими ресурсами підприємства повинна регулярно оцінювати рівень компетентності працівників та, залежно від результатів, застосовувати матеріальні та моральні засоби винагороди.

Ділове оцінювання за компетенціями є реальністю для підприємств компанії «Астарта-Київ». З метою визначення управлінського потенціалу оцінка компетенцій в Агрофірмі ім. Довженка Полтавської області проводилася у два етапи (17-18 лютого 2016 р.). На першому етапі працівник здійснював самооцінку рівня компетенцій, що узгоджувалась з безпосереднім керівником під час зустрічі-інтерв'ю, на якій управлінець давав об'єктивну оцінку діяльності підлеглого у звітному році, акцентуючи увагу на розвитку його компетенцій. На другому етапі відбувалося затвердження оцінки працівника під час засідання комісії де безпосередні керівники презентували своїх підлеглих, розповідали про тривалість роботи у компанії, основні досягнення, проблеми у роботі, завдання

на наступний період. У роботі комісії за допомогою скайп-зв'язку приймали участь функціональні керівники «Астарта-Київ» [4].

Формування моделі компетенцій та її застосування в процесі управління персоналом забезпечує оцінку та підтримку відповідного рівня розвитку персоналу та розвиток самого підприємства.

Список використаних джерел

1. Зленко А. М. Компетенції в системі оцінки персоналу / А. М. Зленко // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 20 (1). – С. 99-102.
 2. Аудит команди менеджерів / Оцінка компетенцій. Львівська консалтингова група [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.lvivconsult.com/uk/consulting/>
 3. Лоиков С. Управление талантами: «проактивность» [Електронний ресурс] / С. Лоиков // HR-Лига. – Режим доступа : <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1390>
 4. Оцінку компетенцій довженківці пройшли успішно. Агрофірма ім. Довженка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dovzhenka.com.ua/novini.html>
 5. Харчишина О. В. Формування кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств в умовах транзитивної економіки / О. В. Харчишина // Вісник Державного агрологічного університету. – 2007. – № 1. – С. 227-232.
 6. Щур О. Визначення та оцінка компетенцій, що зумовлюють ефективність працівника [Електронний ресурс] / О. Щур // Практика управління. – Березень. – 2007. – Режим доступу : www.hr.kavjarnia@gmail.com
-

ОРГАНІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ТА РОБОТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В БАНКУ

**Васько Я. С.,
студент магістратури факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –
Сердюк О. І., кандидат економічних наук, доцент**

Під організацією структури розуміють розподіл виробничого процесу на елементи за принципом розподілу праці і координацію їх по вертикалі та горизонталі. Під організацією роботи розуміють структурування процесу праці та дій у межах певної системи управління [1, с. 6]. При цьому на практиці організація структури та організація роботи тісно взаємопов'язані, оскільки робота здійснюється в межах певної системи управління, яка, до того ж, реалізується через структурування процесу праці, певну оцінку її ефективності [3, с. 4-5].

ПАТ «УкрСиббанк» має досконалу структуру управління персоналом. В Департаменті менеджменту персоналу працюють такі підрозділи: відділ кар'єрного менеджменту; група навчання і розвитку персоналу; відділ супроводження компенсаційних програм; відділ компенсацій і пільг; відділ планування персоналу і супроводження структури; управління оплати праці і соціальних питань, яке складається з відділу розрахунків з персоналом, відділу контролю і звітності по персоналу, управління підбором персоналу; відділ кадрового адміністрування, що складається з відділу кадрового обліку, відділу кадрів і відділу охорони праці.

Однією з основних задач, що ставить перед собою ПАТ «УкрСиббанк», є залучення та розвиток висококваліфікованої команди відданих та активно залучених у робочі процеси працівників, які разом зможуть досягти професійного успіху.

Програма розвитку співробітника була спеціально розроблена HR-експертами ПАТ «УкрСиббанк» та має такі складові [2]:

- для пошукачів – програма «Зірки на старті», що спрямована на залучення і розвиток молодих спеціалістів та випускників з найкращих університетів України з метою формування сильної професійної команди менеджерів ПАТ «УкрСиббанк» у майбутньому.

- «Стажування на відділеннях УкрСиббанку» – програма для тих, хто хоче отримати перший досвід роботи в банківській сфері, познайомитися зі структурою і особливістю роботи у міжнародній фінансовій організації, а також засвоїти ази роботи у банківських програмах.

- для нових співробітників – програма адаптації «On-boarding», що орієнтована на прискорення інтеграції нових співробітників в команду.

- для працівників – програма «Lead for Growth». Метою даної програми є підтримка найкращих та найталановитіших співробітників ПАТ «УкрСиббанк» у їхньому професійному розвитку. Протягом року, навчаючись за спеціально розробленою програмою Київської школи економіки (KSE), учасники програми беруть участь у корпоративних тренінгових програмах та проектах, що на даний момент є актуальними для розвитку компанії та направлені на досягнення стратегічних цілей.

- «Навчальний портал», що є ресурсом для дистанційного навчання працівників і містить у собі широкий спектр електронних курсів. Програму створено спеціально для талановитих випускників ВНЗ і молодих спеціалістів, які прагнуть отримати свій перший досвід роботи у великій міжнародній компанії.

До участі в програмі «Зірки на старті» ПАТ «УкрСиббанк» запрошує відповідальних, креативних, відданих і амбітних молодих людей, що хочуть приєднатися до нашої міжнародної команди.

Піврічна програма стажування дає можливість учаснику зрозуміти всі головні бізнес-процеси всередині Банку та отримати необхідні знання та навички для реалізації власного проекту.

Стажування у відділеннях УкрСиббанку – програма, яка створена для випускників та молодих спеціалістів без досвіду роботи. Протягом трьох місяців учасники програми проходять оплачуване стажування у відділеннях ПАТ «УкрСиббанк». Ті учасники, які успішно пройшли всі етапи стажування, мають змогу продовжити розвиток власної кар'єри в ПАТ «УкрСиббанк».

Розуміючи, що майбутнє банку залежить від кваліфікації його співробітників, ПАТ «УкрСиббанк» пропонує стажерам безкоштовне навчання, як у форматі тренінгів, так і безпосередньо на робочому місці.

Основною метою програми «Зірки на старті» є формування кадрового резерву на типові посади в Торговельній Мережі, що передбачає можливість прийняття на роботу співробітників без досвіду роботи, але з достатнім набором теоретичних і практичних знань.

Акцент ПАТ «УкрСиббанк» на підборі та розвитку персоналу при створенні гнучкої системи його мотивації забезпечить підвищення продуктивності і якості праці, розвитку ініціативи, пошуку нових технологічних рішень. Це, у свою чергу, повинно посилити лояльність персоналу.

Список використаних джерел

1. Бублій М. П. Управління персоналом як процес створення та вдосконалення структурних елементів системи управління банківською установою / М. П. Бублій // Теорія та практика державного управління. – Вип. 4 (43). – 2013. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-4/doc/2/04.pdf>
2. Кар'єра. УкрСиббанк – банк позитивних змін. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukrsibbank.com/about-bank/>
3. Храмов В. О. Основи управління персоналом : навч.-метод. посіб. / В. О. Храмов, А. П. Бовтрук. – К. : МАУП, 2011. – 112 с.

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

***Віхляєв А. А., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Спеціальність «Економіка підприємства
(за видами економічної діяльності)***

Науковий керівник – Березіна Л.М., д.е.н., професор

Однією з основних складових стратегічного плану підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності підприємства є удосконалення управління персоналом підприємства. Залежно від виконуваних функцій весь персонал підприємства поділяється на чотири категорії: керівники, спеціалісти, інші службовці, робітники. Важливим чинником удосконалення роботи по управлінню персоналу на підприємстві є підвищення кваліфікації працівників організації [1, с. 15].

Стратегія управління персоналом у ДП «ДГ «Степне» ПДСГДС ім. М. І. Вавилова ІС і АПВ НААНУ» полягає у розробці системи мотивації працівників.

Створення на підприємстві служби мотивації і призначення спеціаліста, основними задачами якого буде:

- виявлення та вивчення потреб;
- визначення інтересів, цінностей, орієнтацій працівників у сфері праці;
- дослідження мотивів їх трудової діяльності, мотиваційного потенціалу;
- виявлення змін у структурі мотивів, прогнозування їх розвитку і впливу на результати діяльності.

Для успішної реалізації стратегії підприємства важливого значення набуває формування мотиваційної системи та інноваційна діяльність працівників:

1. На кожному етапі реалізації інноваційного проекту частка складових оплати праці варіюється в залежності від особливостей етапу.

2. Концепція системи оплати праці обов'язково включає аспекти нематеріального стимулювання, додаючи їм особливу значимість на визначених етапах розвитку проекту.

Варто визначити загальні принципи мотивації праці в умовах реалізації інноваційного проекту, що актуальні на будь-якій фазі реалізації проекту:

- формування структури заробітної плати повинне бути орієнтоване на досягнення підприємством стратегічних і тактичних цілей на кожній фазі реалізації проекту;

- розрахунок перемінної частини заробітної плати повинен здійснюватися з використанням принципу оцінки ефективності праці кожного співробітника;

- розмір корпоративної складової перемінної частини заробітної плати повинен бути зв'язаний із загальними показниками ефективності роботи всього бізнес-напряму;

- при невеликій відносній вазі її базової частини оплата праці повинна бути стабільна, а методи її визначення – зрозумілі;

- варто установити прозорість інформації про оцінку ефективності роботи кожного співробітника і всього бізнес-напряму в цілому [2, с. 100].

До важливих чинників управління персоналом ДП «ДГ «Степне» ПДСГДС ім. М. І. Вавилова ІС і АПВ НААНУ» є формування сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі. Соціальний розвиток реалізується через його окремі елементи: створення належних умов праці, оздоровлення працівників, надання можливості працівникам підвищувати свою кваліфікацію, турбота про ветеранів праці, інвалідів, людей похилого віку.

З метою втілення зазначених заходів у бюджеті підприємства передбачаються фінансові ресурси. Важливими стратегічними напрямками діяльності підприємства є формування позитивного бізнес-іміджу.

Таким чином, для успішної реалізації загальної стратегії підприємства, яка об'єднує в собі елементи стратегії розвитку продукту, розвитку та захоплення ринку, необхідне ефективне організаційне та матеріально-технічне її забезпечення, тобто розробка відповідної ресурсної, маркетингової стратегій, стратегії управління персоналом та соціальною діяльністю підприємства.

Планування в підприємстві здійснюється за підходом «від досягнутого», тобто розробка планових заходів по підвищенню конкурентоспроможності базується на оцінці окремих показників конкурентних позицій, рівні їх керованості і мінливості, а також з урахуванням ресурсних можливостей їх зміни. Даний підхід добре зарекомендував себе на практиці та забезпечив підприємство короткостроковими конкурентними перевагами за весь період його використання, але основ недоліком його виступає неможливість забезпечення довгострокових конкурентних переваг.

Для підвищення ефективності системи управління підприємством, на нашу думку, буде доцільно використати підхід який базується на принципово нових довгострокових стійких конкурентних перевагах. Цей підхід використовує концепцію управління конкурентоспроможністю підприємства на основі інноваційної моделі. При цьому спочатку визначається ідеально скомпонований майбутній стан підприємства з високим потенціалом конкурентоспроможності за рахунок маневреності та інноваційності, а потім «від майбутнього» формується траєкторія розвитку. На відміну від першого підходу при такому плануванні необхідно забезпечити комплексність заходів, їх зв'язування, взаємопідтримку,

а також систему управлінських заходів по формуванню і підтриманню ефективності та конкурентоспроможності підприємства на всій траєкторії його розвитку.

Список використаних літературних джерел:

1. Євчук Л. Роль стратегій зростання в забезпеченні конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л.Євчук // Економіст. – 2011. – № 9. – С.14-17.
 2. Малиновський А.С. Кадрово-управлінський потенціал аграрних формувань / А.С. Малиновський // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С.97-104.
-

ТРУДОВІ РЕСУРСИ: СУТНІСТЬ ТА ПОКАЗНИКИ ВИМІРУ

Гордієнко І.О., здобувач вищої освіти СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту спеціальність «Економіка підприємства (за видами економічної діяльності)»

Науковий керівник – Дядик Т.В., кандидат економічних наук, доцент

Стан і розвиток будь-якої країни визначається, насамперед, чисельністю та складом її населення, його трудовими можливостями, рівнем та якістю життя. За останній рік Україна ввійшла в чергову надскладну смугу економічної кризи та політичної нестабільності, з якою пов'язані суттєве скорочення виробництва, масова вимушена міграція, зростаюче безробіття, що призводить до вкрай негативних наслідків. Вироблення ефективної державної демографічної політики з метою впливу на процеси відтворення населення та забезпечення його зайнятості потребує вивчення трудових ресурсів.

В Україні, як і в ряді інших країн, в яких у зв'язку з економічною кризою закриваються підприємства, скорочується виробництво, в наслідок чого безробіття призводить до надзвичайно негативних наслідків. У значній частини працівників воно породжує страх втрати роботи, що негативно впливає на соціально-психологічний клімат у суспільстві та в колективах окремих підприємств, зростає соціальна напруженість та знижується продуктивність праці. Конкуренція між найманими працівниками дозволяє роботодавцю використовувати цю ситуацію у своїх інтересах: рівень заробітної плати встановлюється на критично низькому рівні навіть за несприятливих умов праці і виробництва; працівників відправляють у адміністративні відпустки без збереження заробітної плати, вже не кажучи про використання економічних стимулів до праці.

Найголовніше на сучасному етапі за рядом економічних проблем не втратити досягнутий рівень конкурентоспроможності трудових ресурсів; частково перебудованого трудового менталітету; пробудження трудової активності та трудових цінностей, розвиток та реалізація трудового потенціалу в інтересах зростання добробуту кожної людини та країни в цілому. Дешева робоча сила є неконкурентоспроможною та капіталоємкою для суспільства, адже людський капітал є найціннішим ресурсом, набагато важливішим ніж природні ресурси, заводи, обладнання, виробничі запаси. Саме він є визначальним чинником конкурентоспроможності, економічного зростання та ефективності [2, 3].

Поняття «трудові ресурси» ширше, ніж поняття «економічно активне населення», оскільки включає ще і працездатних непрацюючих людей та тих, що навчаються на денному відділенні. Реально за поняттям «трудові ресурси» стоїть кількість населення, яку можна примусити працювати, тобто яка фізично здатна працювати. Величина трудових ресурсів залежить від офіційно встановлених вікових меж – верхнього і нижнього рівнів працездатного віку, частки працездатних серед населення працездатного віку, чисельності осіб, що беруть участь у громадській праці та тих, хто знаходиться за межами працездатного віку.

Вікові межі встановлюються в кожній країні чинним законодавством. В Україні працездатним віком вважається: у чоловіків – 16-62 років, у жінок – 16-60 років. Межі працездатного віку в різних країнах неоднакові. У ряді країн нижня межа встановлена 14-15 років, а в окремих країнах – 18 років. Верхня межа в багатьох країнах складає 65 років для всіх чи 65 років – для чоловіків і 60-62 роки – для жінок. Середня тривалість життя і вік виходу на пенсію в окремих країнах наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Середня тривалість життя і вік виходу на пенсію в окремих країнах

Країна	Середня тривалість життя		Вік виходу на пенсію (загальний)	
	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки
Україна	62,7	73,5	62	60
Росія	59,8	72	60	55
США	71	78	65	65
Німеччина	72	78	65	60
Великобританія	72	79	65	60
Австрія	72	79	65	60
Угорщина	65	74	60	55
Польща	67	76	65	60
Франція	72	81	60	60
Австралія	74	80	65	60
Швеція	80	83.7	65	65

Джерело: складено за матеріалами [1, с. 56]

Провідну роль у трудових ресурсах відіграє населення в працездатному віці. Працездатне населення – це сукупність осіб, переважно працездатного віку, здатних за своїми психофізіологічними даними до участі в трудовій діяльності. На практиці розрізняють загальну і професійну працездатність. Загальна працездатність припускає наявність у людини фізичних, психофізіологічних, вікових даних, що визначають здатність до праці і не зумовлюють необхідність спеціальної підготовки. Професійна працездатність – це здатність до конкретного виду праці, що здобувається в процесі спеціального навчання [2].

Кількісні зміни чисельності трудових ресурсів характеризуються такими показниками, як абсолютний приріст, темпи росту і темпи приросту. Провідну роль у трудових ресурсах відіграє населення в працездатному віці. Працездатне населення – це сукупність осіб, переважно працездатного віку, здатних за своїми психофізіологічними даними до участі в трудовій діяльності. На практиці розрізняють загальну і професійну працездатність. Загальна працездатність припускає наявність у людини фізичних, психофізіологічних, вікових даних, що визначають здатність до праці і не зумовлюють необхідність спеціальної підго-

товки. Професійна працездатність – це здатність до конкретного виду праці, що здобувається в процесі спеціального навчання.

Чисельність трудових ресурсів може бути збільшена за рахунок природного приросту населення в працездатному віці, скорочення частки непрацездатних серед осіб працездатного віку, перегляду вікових меж працездатності. У сучасних умовах основними джерелами поповнення трудових ресурсів є: молодь, котра вступає в працездатний вік; військовослужбовці, що вивільняються зі збройних сил у зв'язку зі скороченням чисельності армії; вимушені переселенці з країн Балтії, Закавказзя, Середньої Азії [3].

На сьогоднішній час домінування економічних перетворень над соціальними призвело до зростання безробіття та переливу робочої сили з аграрної сфери в інші галузі економіки і за межі країни. Як наслідок, зниження доходів та матеріального добробуту сільського населення.

Список використаних джерел:

1. Мороз В. Динаміка зміни індексу тривалості життя в Україні в контексті державної політики з розвитку людських ресурсів / В. Мороз // Державне управління та місцеве самоврядування: [збірн. наук. праць.] – Вип. 2(2) / 2009. – С. 56-62.

2. Михайлова Л. Економічні основи формування людського капіталу в АПК: [монографія] / Л. Михайлова. – Суми: «Довкілля», 2003. – 326 с.

3. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах: [монографія] / Л.І. Михайлова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 388 с.

СПЕЦИФІКА КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИ МАРКЕТИНГОВОМУ ПІДХОДІ

***Грига С. М., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту***

Науковий керівник –

Воронько-Невіднича Т. В., кандидат економічних наук, доцент

Сьогодні вже недостатньо виробнику виробляти продукцію і пропонувати її ринку. Необхідно запропонувати саме ту продукцію, яка відповідає за своєю якістю і асортиментом споживчому попиту. Специфіка комерційної діяльності при маркетинговому підході полягає в її цільовій орієнтації на найбільш повне задоволення споживчого попиту, оскільки за допомогою маркетингу працівники підприємств отримують необхідну інформацію про те, які види продукції і чому хочуть купувати споживачі, про ціну, яку вони готові заплатити, і про те, в яких регіонах попит найвищий, де збут може принести найбільший прибуток.

У даний час комерційна діяльність підприємств охоплює питання вивчення споживчого попиту, джерел закупівлі продукції, організації господарських зв'язків з постачальниками і споживачами тощо. Окрім цього, комерційна робота включає формування оптимального асортименту, організацію оптової та роздрібною реалізації товарів, управління товарними запасами, рекламну діяльність, організацію обслуговування тощо.

Аграрні підприємства мають урахувати підходи до управління та організації свого маркетингу на основі застосування цілісної маркетингової концепції. Цілісність концепції маркетингу забезпечується дотримання відповідних прин-

ципів, які забезпечують послідовність управлінського впливу на процеси виробництва та збуту продукції підприємства. При цьому підприємство формує власну концепцію управління своїм маркетингом, адаптовану до умов зовнішнього середовища та тенденцій розвитку суб'єктів галузі, з урахуванням організаційних особливостей самого підприємства, що робить концепцію маркетингу центральною концепцією управління бізнесом [2, с. 84].

Основними шляхами вдосконалення комерційної діяльності сучасних підприємницьких структур можна визначити наступні:

1. Посилення стратегічного планування, головною змістовністю якого має бути розробка основних засад та цілей розвитку підприємства, розробка та реалізація стратегій, що є орієнтирами для різних сторін діяльності підприємств, зокрема, стратегій в сфері ділової політики, маркетингу, розподілу інвестицій та ресурсів, структури управління тощо.

2. Налагодження тотального управління якістю менеджменту: залучення керівників та виконавців підприємства у процес ведення бізнесу на основі постійного задоволення та випереджання очікувань клієнтів. Система тотального управління якістю вимагає суттєвих змін в організації та впровадження комплексу управлінських процесів, що призводять до кардинальної зміни системи орієнтації працівників.

3. Впровадження системи тотального управління якістю продукції та послуг, яка б спрямовувалась на підвищення ступеня задоволення клієнтів продуктами та послугами, посилення іміджу та репутації підприємства, збільшення чисельності клієнтів, підвищення продуктивності праці та прибутку.

4. Забезпечення інформаційної підтримки в підприємстві у вигляді комп'ютерного забезпечення: створення для користувачів принципово нових можливостей інтегрального характеру, організація автоматизованого документообігу, створення різноманітних масивів управлінської, комерційної та іншої інформації соціально-економічного характеру, можливість вирішення окремих професійних завдань за допомогою різних засобів та інструментів.

Отже, система управління комерційною діяльністю не може бути удосконалена шляхом зміни окремих елементів, а потребує кардинальних перетворень всіх її складових [1, с. 52].

При цьому необхідно враховувати, що всі елементи комерційної діяльності потрібно розглядати не окремо, а у їх взаємозв'язку і взаємообумовленості. А це можливо лише за допомогою створення комплексної системи управління комерційною діяльністю на основі маркетингу, яка буде здатна швидко реагувати на зміни у внутрішньому середовищі, в повній мірі адаптована до теперішніх умов функціонування і спрямована на досягнення цілей підприємства найбільш ефективним шляхом.

Список використаних джерел:

1. Барановська Т. І. Роль інноваційної діяльності у забезпеченні конкурентоспроможності продукції сільського господарства / Т. І. Барановська, О. В. Федірець, Г. С. Іванова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 85. – Харків : ХНТУСГ. – 2009. – С. 85-89.

2. Штучка Т. В. Значення маркетингової діяльності для підприємств агропродовольчого сектору / Т. В. Штучка // Економічний аналіз. – 2014. – Том 17. – № 3. – С. 81-87.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Гришко Д. Д., здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування» факультету економіки та менеджменту

*Науковий керівник –
Маркіна І. А., доктор економічних наук, професор*

В умовах слабко прогнозованої динаміки ринку, великої кількості нових директивних рішень та законодавчих актів, обмежених внутрішніх ресурсів та зростання агресивності зовнішнього середовища, надзвичайно велике значення має приділятися просуванню в практику підприємства ідей та технологій стратегічного управління розвитком. Саме стратегічне управління покликане захистити підприємство від майбутніх загроз, визначити пріоритети та орієнтири розвитку, створити ключові компетенції в конкурентному середовищі.

Стратегія підприємства – це впорядкована в часі система пріоритетних напрямків, форм, методів, засобів, правил та прийомів використання ресурсного, науково-технічного та виробничо-збутового потенціалу підприємства з метою ефективного вирішення поставлених завдань та підтримання конкурентних переваг [1, с. 267].

За дослідженнями науковців, у підприємствах, що мають площу сільськогосподарських угідь до 5000 га, стратегічне управління в Полтавській області майже не здійснюється. Таку ситуацію можна пояснити некомпетентністю персоналу, відсутністю усвідомлення необхідності в стратегії розвитку, небажанням обтяжуватись новими методами та засобами управління. Загалом процес формування та реалізації стратегії розвитку в залежності від ефективності управління підприємством має містити в собі такі основні етапи [2, с. 104]:

- визначення основного підходу до формування стратегії розвитку підприємства;
- вибір найоптимальнішого стилю стратегічного управління;
- формулювання стратегічного бачення та місії підприємства;
- постановка цілей, інтерпретація бачення в конкретні орієнтири;
- безпосередня розробка стратегії розвитку підприємства;
- впровадження та реалізація стратегії розвитку підприємства;
- оцінка діяльності, відслідковування та корегування на всіх етапах (зворотній зв'язок).

Підприємство може одночасно реалізовувати декілька стратегій: корпоративну, яка охоплює всі напрямки діяльності підприємства, ділову, для забезпечення успішної діяльності в одній специфічній сфері бізнесу. Сутність ділової стратегії полягає в тому, щоб показати, як завоювати сильні довгострокові конкурентні позиції. Класифікація стратегій наведена на рис. 1.

При певній розробленій корпоративній (діловій в спеціалізованих підприємствах) стратегії, загальною може бути стратегія зростання (за певних умов).

Безумовно, вагомість стратегічного управління для підприємства надзвичайно велика, однак застосовувати його необхідно лише за умови ефективного

використання. В іншому випадку це тільки ускладнить роботу персоналу. Загалом, при визначенні основного підходу до формування стратегії необхідно враховувати різноманітні чинники, включаючи специфіку діяльності, розміри підприємства, кваліфікацію керівництва та інших працівників.

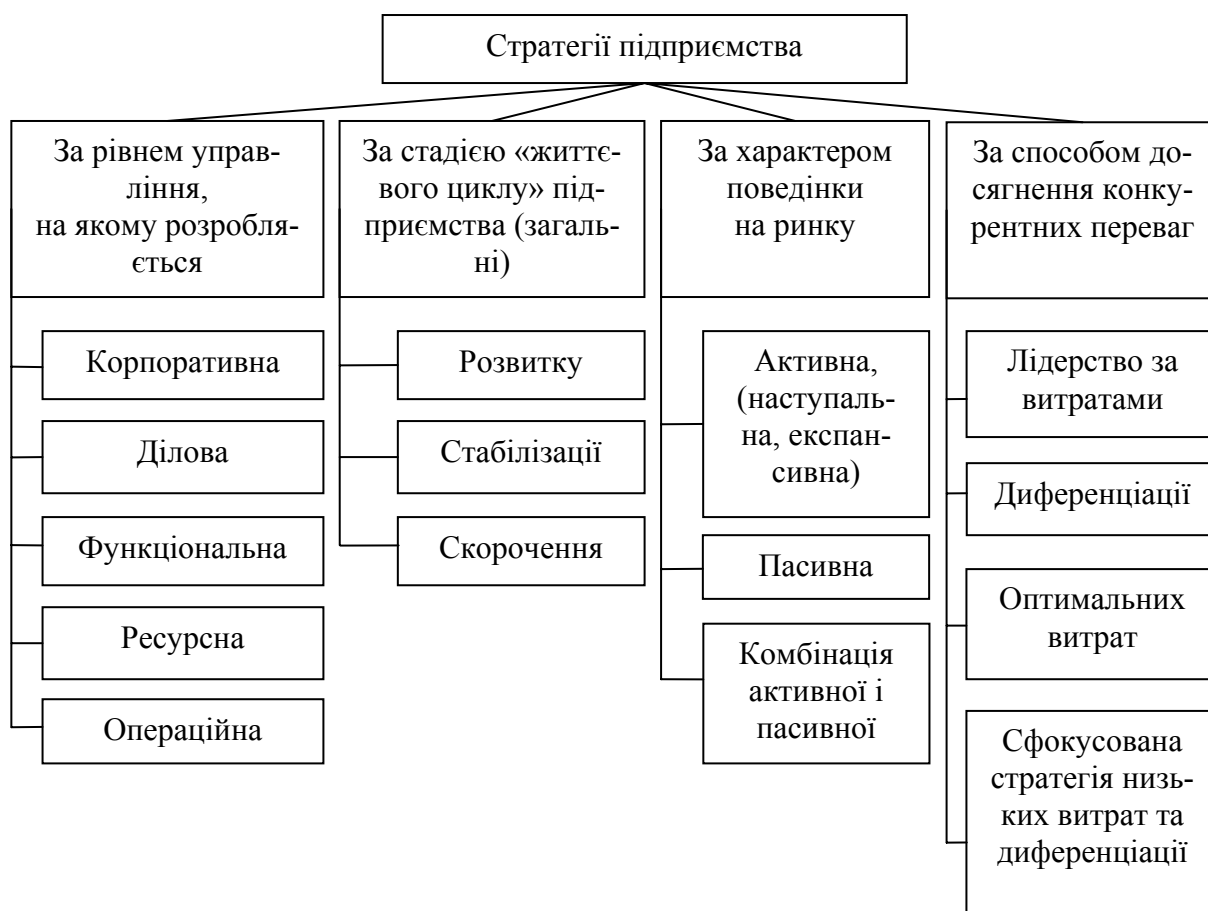


Рис. 1. Класифікація стратегій підприємства [2, с. 103]

Список використаних джерел:

1. Семенов А. Г. Етапи розробки стратегії підприємства / А. Г. Семенов // Матеріали науково-технічної конференції (1 листопада 2015 р.). – Запоріжжя : ГУ ЗІДМУ, 2015. – Т. 1. – С. 266–270.
2. Пешманов Ю. Л. Управління стратегічним розвитком в аграрних підприємствах / Ю. Л. Пешманов // Таврійський науковий вісник. – Т, 2014. – С. 102–104.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Гришко Д. Д., здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування» факультету економіки та менеджменту

*Науковий керівник –
Маркіна І. А., доктор економічних наук, професор*

Розробка стратегії діяльності – один із способів забезпечити виживання і ефективне функціонування сільськогосподарським підприємствам в агресивному конкурентному середовищі. У науковій літературі виокремлюють три осно-

вних види стратегій розвитку підприємства, кожна з яких обґрунтована економічним станом [3, с. 68]:

1) стратегія зростання або розвитку відображає намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капіталовкладень;

2) стратегія стабілізації або сталості характеризує прагнення підприємства зберегти досягнуті обсяги виробництва в умовах суттєвої нестабільності обсягів продажу і прибутку;

3) стратегія виживання або скорочення – оборонна стратегія в умовах глибокої кризи діяльності підприємства.

Стратегію зростання обирають сільськогосподарські підприємства, які функціонують у динамічних галузях з швидкозмінною технологією. У зв'язку з розширенням підприємств різними способами, виділяють різновиди цієї стратегії, такі як інтенсивне зростання, інтегроване зростання або диверсифіковане зростання. Стратегії зростання передбачають розширення підприємства через концентрацію, інтеграцію чи диверсифікацію [1, с. 110].

Стратегії розвитку для сільськогосподарських підприємств здійснюються через такі способи як збільшення їх розмірів, застосування сучасних підходів керування, поглинання конкуруючих підприємств, злитті та створенні спільних підприємств. Для забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств стратегія зростання має стати пріоритетною при плануванні діяльності. Слід зазначити, що лише збільшення розміру підприємства не приведе до розвитку сільськогосподарського підприємства. При цьому необхідно розробити стратегічний набір, який буде узгоджений з специфікою діяльності та розвитку підприємства [2, с. 108].

Стратегія стабілізації характерна сільськогосподарським підприємствам, які зосереджені на вже існуючих видах діяльності та спрямовують усі сили на їх підтримку. Вище зазначена стратегія характерна для підприємств, які функціонують у сформованих галузях із застосуванням стабільної технології. При застосуванні стратегії сталості, управлінці ставлять за мету в майбутньому дотримуватися вже давно діючої стратегії та утримання завойованої частки ринку, але при такому ході дій підприємство ризикує вчасно не зреагувати на зміни в зовнішньому середовищі. Найчастіше, стратегія сталості викликається інфляцією. Даний тип стратегії може обиратися лише фінансово стійкими сільськогосподарськими підприємствами на певний строк. Як правило, такі сільськогосподарські виробничі одиниці працюють за сучасними технологіями виробництва. Сільськогосподарським підприємствам з нестабільним фінансовим станом в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища неможливо забезпечити стабільність діяльності на тривалий період. Для таких фінансово нестійких аграрних підприємств слід обирати стратегії скорочення [2, с. 109].

Стратегію виживання, а також в економічній літературі її називають стратегією скорочення, сільськогосподарські підприємства обирають в умовах тяжкої кризи, інфляції та загальної нестабільності. Використовуючи стратегію виживання, господарство має на меті пристосуватися та знайти шляхи функціонування в існуючій ситуації. Існують такі стратегії нижчого порядку реалізації стратегії виживання, як стратегія розвороту, відокремлення та ліквідації [1, с. 111].

Вибір стратегії доцільно здійснити шляхом проведення круглих столів з застосуванням методів «штурму» та мозкової «атаки» за участю державних структур, органів місцевого самоврядування, громадських професійних організацій (на рівні підприємства – керівників та головних спеціалістів за участю до радчих служб) з метою розробки заходів і визначення кількісних характеристик розвитку агропромислового комплексу підприємства з урахуванням часових рамок та раціонального використання інвестиційного потенціалу та в кінцевому результаті на основі виділених проектів складання програми стратегічного та середньострокового розвитку і річного виробничого плану.

Отже, в процесі розробки стратегій сільськогосподарським підприємствам необхідно визначити стратегічні пріоритетні напрями розвитку серед альтернативних стратегій та обґрунтувати механізм їх реалізації в існуючому середовищі.

Список використаних джерел

1. Алимов О. М. Балансування стратегій в стратегічному наборі підприємства / О. М. Алимов, І. А. Ігнатієва // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 7. – С. 109-115.
 2. Єрмаков О. Ю. Методологія формування стратегій розвитку сільськогосподарських підприємств / О. Ю. Єрмаков, О. О. Лайко // Науковий вісник нац. університету біоресурсів і природокористування України. – 2014 . – №200, ч. 2: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – С. 107-114.
 3. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг : стратегический поход / Дж. О'Шонесси; [пер. с англ. Под ред. Д.О. Ямпольской]. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с.
-

SWOT-АНАЛІЗ ЯК ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Гришко Д. Д., здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування» факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –

Маркіна І. А., доктор економічних наук, професор

Одним із етапів формування стратегії розвитку підприємства є процес застосування SWOT-аналіз (аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства). Методологія SWOT-аналізу передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, після цього встановлення зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації [1, с. 4].

Проведемо SWOT-аналіз діяльності ПП «Агроекологія» за допомогою нижче приведених блоків питань: загальна характеристика об'єкта дослідження, фактори зовнішнього середовища організації, визначення місії, цілей та базової стратегії підприємства, фінанси, маркетинг, виробництво, управління персоналом, інноваційна діяльність, система управління організацією, аналіз результативності та ефективності

Сильні та слабкі сторони сільськогосподарської діяльності ПП «Агроекологія» наведено в табл. 1.

**Сильні та слабкі сторони сільськогосподарської діяльності ПП «Агроєкологія»
Шишацького району, 2010-2014 рр.**

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Підприємство – одне з лідерів органічного землеробства в Україні	1. Недосконалий механізм розподілу коштів
2. У підприємстві більш як 30 років не проводиться оранка, не використовуються пестициди, мінеральні добрива. Це забезпечує: захист підґрунтових вод від забруднення, збереження агробіорізномаяття (зростання родючості ґрунту, екологічну сталість та самовідновлюваність)	2. Швидкість реагування управлінського персоналу на зміни середовища
3. Підприємство має в обробітку 7349 га землі та 3185 голів великої рогатої худоби	3. Умови платежу
4. У 2014 р. у підприємстві вироблено 97211 ц зернових та зернобобових, 3465 ц соняшнику та 184878 ц силосу	4. Опір персоналу виробничим змінам
5. Безвідвальний обробіток ґрунту передбачає: протиерозійну ефективність сівозмін, секвестрування органічного вуглецю, оптимізацію водного і поживного режимів	5. Швидкість реагування управлінського персоналу на виробничі зміни
6. М'ясо та молоко підприємства відповідає вимогам Європейського союзу № 2092 та стандарту FAO і ВООЗ кодексу «Аліментаріус»	6. Цінова політика
7. Ведеться тісна співпраця з спеціалістами ПДАА у напрямку розвитку органічного землеробства та подальшого розвитку підприємства	7. Методи прийняття рішень
8. Підприємство відоме у цілому світі. На матеріалах підприємства виконано близько 14 докторських і 42 кандидатських дисертацій. Підприємство випускає газету «АгроЕКО»	8. Обсяг продажу в розрахунку на 1 капіталовкладень в основні засоби, грн

Отже, в цілому можна зробити висновок, що підприємство має значний потенціал для подальшого розвитку та високі конкурентні можливості. За останні 20 років у підприємстві побувало близько 28 тис. громадян з 4-х континентів, що є представниками 25 держав. Виконано 14 докторських і 42 кандидатських дисертацій.

Стратегічний чинник конкурентної переваги підприємства – конкретний компонент зовнішнього або внутрішнього його середовища, за яким воно може випереджати конкуруючі підприємства після виконання в перспективі конкретних умов, що визначають перевагу аналізованого чинника підприємства у порівнянні з конкурентами [2, с. 33]. Проаналізуємо можливості та загрози сільськогосподарського підприємства в табл. 2.

**Можливості та загрози сільськогосподарської діяльності ПП «Агроєкологія»
Шишацького району, 2010-2014 рр.**

Можливості	Загрози
1. Велика частка ринку. 2. Постійне зростання попиту на органічну продукцію. 3. Висока прихильність покупців до продукції підприємства 4. Зниження цін постачальників сировини 5. Диверсифікація сільськогосподарського виробництва	1. Кризові явища в економіці країни. 2. Обтяжлива система оподаткування. 3. Високі темпи інфляції. 4. Високий рівень безробіття 5. Значна частка тіньової економіки 6. Нестабільність законодавчої бази. 7. Політична нестабільність. 8. Низький рівень правої грамотності населення. 9. Низький рівень соціального захисту населення 10. Низький рівень розробки нововведень

Отже, в цілому можна зробити висновок, що підприємство має високі потенційні можливості щодо удосконалення сільськогосподарської діяльності на основі застосування стратегічного управління.

Список використаних джерел

1. Воронина В. М. SWOT-анализ как современный инструмент исследования в целях антикризисного управления предприятием / В. М. Воронина, Д. В. Кокарев // Антикризисный менеджмент. – 2006. – № 6. – С. 2-10.
2. Головня Ю. І. Організація стратегічного управління на підприємствах по переробленню сільськогосподарської продукції / Ю. І. Головня // Агросвіт. – 2010. – № 6. – С. 33-34.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ХАРАКТЕРИСТИК КАТЕГОРІЇ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ»

*Губар Р.В., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту спеціальності
«Економіка підприємства (за видами економічної діяльності)»*

*Науковий керівник –
Миколенко І.Г., кандидат економічних наук, доцент*

У науковій економічній літературі, як вітчизняній, так і світовій, відсутнє уніфіковане трактування категорії «конкурентоспроможність». Зокрема, представники зарубіжної економічної думки для її характеристики використовують поняття порівняльних витрат (Д. Рікардо), порівняльних переваг (Є. Хекшер, Б. Олін), порівняння конкурентних переваг, чинників управління та продуктивності використання ресурсів (М. Портер), конкурентного статусу фірми (І. Ансофф) тощо. Хоча й попри альтернативні підходи до визначення сутності поняття конкурентоспроможності, всі згадані дослідники відмічають її порівняльний і часовий (динамічний) характер. Тому, як влучно відзначив М. Портер, поки «не існує загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності, оскільки дискусії продовжуються і до цього дня» [7].

Багатогранність конкурентоспроможності підприємства як цілісного економічного явища та неоднозначність і різноманітність існуючих методик її діагностики й оцінки вимагає застосування методології системного аналізу при вивченні складних, взаємопов'язаних, взаємообумовлених проблем формування конкурентоспроможності підприємств із врахуванням внутрішніх та зовнішніх зв'язків підприємства, кількісного порівняння альтернатив та критеріїв їх оцінки. У цілому конкурентоспроможність відбивається як комплексна системна категорія.

Визначення будь-якого поняття має передавати його зміст, який відображає сукупність відмінних та найбільш суттєвих властивостей, ознак та відношень явища. Ідентифікацію характеристик конкурентоздатності, на нашу думку, доцільно здійснювати на основі аналізу її трактувань (табл. 1).

Аналіз поняття «конкурентоспроможності»

Автор	Визначення
Закон України «Про захист економічної конкуренції» [3]	Змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку
Енциклопедичний словник [5, с. 183]	Ступінь відповідності об'єкт у кожний даний момент вимогам обраного ринку за технічними, економічними та іншими характеристиками
Азоєв Г.Л. [1, с. 98]	Здатність підприємства ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку.
Арнаут І.П. [2, с. 111]	Здатність вести успішну конкурентну боротьбу, протистояти їй; конкурентоспроможність визначають як порівняльні конкурентні переваги підприємства відносно до тих, що діють на даному ринку
Фатхудинов Р. А. [8, с. 12]	Властивість об'єкту, яка характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення їм конкретних потреб у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку; конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на даному ринку
Портер М. [7, с. 231]	Продуктивність використання підприємством окремих матеріальних та нематеріальних ресурсів.
Попов А. В. [6, с. 15]	Здатність організації добиватися своїх цілей в умовах ринку, на якому з аналогічними цілями діють інші організації
С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко [4, с. 127]	Здатність підприємства конкурувати на ринках з виробниками й продавцями аналогічних товарів за допомогою забезпечення більш високої якості, доступних цін, створення зручних умов для покупців, споживачів.
Шершньова З. Є. [9, с. 20]	Рівень компетентності підприємства відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу

Згідно сучасного перекладу слово «конкурентоспроможність» в англійській мові має два аналоги: «competitive ability» та «competitiveness». Перший варіант зазвичай використовується у природничих науках. Проте, практично всі посилання вітчизняних та російських економістів стосуються другого перекладу, який буквально означає «конкурентність». З огляду на це, а також враховуючи той факт, що далеко не всі визначення конкурентоспроможності в англійськомовних джерелах пов'язані саме зі спроможністю чи здатністю (англійською «ability»), використовуваний нині переклад можна оцінити як досить умовним. Конкурентоспроможність підприємства може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика, яка відображує ступінь переваги сукупності оцінних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на пев-

ному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів.

Систематизація і узагальнення різних точок зору на конкурентоспроможність підприємств (організацій, фірм) дає змогу зробити висновок, що, поперше, конкурентоспроможними можна вважати ті господарюючі суб'єкти, які функціонують ефективно, тобто їх конкурентоспроможність є категорією ефективності, але на більш високому рівні. По-друге, вони надають споживачеві конкурентоспроможні товари, тобто конкурентоспроможність підприємств зрештою виявляється в процесі реалізації виробленої продукції. Не формулюючи цього в явному вигляді, багато авторів у своїх працях досліджують не що інше як різні аспекти управління конкурентоспроможністю виробів. Таким чином, як основні критерії конкурентоспроможності фірми пропонуються дві оціночні категорії: «цінність вироблених підприємством товарів (послуг)» і «цінність підприємства як суб'єкта господарювання» [10, с. 179-180].

Поділяємо позицію, що категорії конкурентоспроможності підприємства і конкурентоспроможності товару взаємозв'язані. Конкурентоспроможність фірми є базою підприємства для випуску конкурентоспроможного товару. Наявний і зворотний зв'язок конкурентоспроможності продукції і конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, який у теоретичному і прикладному аспектах є малодослідженим.

Однак, на наш погляд, між згаданими категоріями наявні і принципові розбіжності. Перша полягає в тому, що конкурентоспроможність підприємства стосується досить тривалого проміжку часу, тоді як конкурентоспроможність товару може визначатися в будь-який короткий, з економічної точки зору, період.

Список використаних джерел:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
 2. Арнаут І.П. Дослідження підходів щодо дефініції конкурентоспроможності підприємства / І.П. Арнаут // Інноваційна економіка. – 2013. – №3. – С. 111-114.
 3. Закон України «Про захист економічної конкуренції» зі змінами, внесеними згідно із Законами N 3567-VI (3567-17) від 05.07.2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/.
 4. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: [навч. посіб.] / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
 5. Коноплицький В.А. Економічний словник. Тлумачно-логічний. / В.А. Коноплицький, Г.І. Філіна. – К.: КНТ, 2007. – 580 с.
 6. Попов А. В. Теорія та організація американського менеджменту / А. В. Попов // – М.: МГУ, 2010. – С. 15.
 7. Портер М. Міжнародна конкуренція / М. Портер [пер. з англ.] – М.: Міжнародні відносини. – 1993. – 327 с.
 8. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації: [підруч. для студ. вищ. навч. закладів] / Р. А. Фатхутдінов, Г. В. Осовська. – К. : Кондор, 2009. – 468 с.
 9. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: [Підручник, текст] / З.Є. Шершньова // [2-ге вид., перероб. і доп.] – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
 10. Школьний О.О. Організаційно-економічні механізми управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств: [моногр.] / О.О. Школьний. – Умань, УДАУ, 2007. – 307 с.
-

РОЛЬ ТРАНСПОРТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Дрозд М. О., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту
спеціальності «Адміністративний менеджмент»*

Науковий керівник – Лозинська Т. М., д. держ. упр., професор

Виробнича діяльність будь-якого підприємства здійснюється в межах виробничої (операційної) системи, складовою якої є підсистема забезпечення, зокрема транспортного. Основною функцією транспортного забезпечення підприємства є фізичне переміщення вантажів у відповідності з технологічними процесами [1]. Транспортне забезпечення об'єднує всі підсистеми операційної системи і стосується: переміщення вхідних ресурсів до місць зберігання і технологічного їх перетворення; переміщення ресурсів і напівфабрикатів між виробничими підрозділами у процесі виконання технологічних операцій; переміщення готової продукції до місць зберігання і збуту. Роль транспорту в діяльності сучасних сільськогосподарських підприємств зростає у зв'язку із подальшим суспільним поділом праці, поглибленням спеціалізації, розширенням масштабів діяльності.

Зазначені суспільно-економічні процеси накладають відбиток на характеристики транспортних засобів, які все більше диференціюються в залежності від їх функціональної приналежності. Так з'являється спеціальний транспорт для перевезення рідких, сипучих, вибухо- і пожежонебезпечних речовин, габаритних вантажів, тварин, готових продуктів харчування в режимі охолодження чи заморозки. Транспорт також диференціюється в залежності від умов експлуатації (клімату, режиму роботи, дорожнього покриття, відстаней перевезення тощо), економічності (приведених витрат пального, зношуваності деталей, універсальності тощо) і вантажопідйомності.

Така різноманітність транспортних засобів обумовлює формування сукупності управлінських рішень щодо транспортного забезпечення, зокрема це стосується рішень щодо придбання і найму транспортних засобів, логістики, технологічного обслуговування, порівняння технічних характеристик окремих марок і їх ціни, змінності роботи та інших аспектів використання транспорту. Те, які саме рішення приймаються стосовно придбання й використання транспорту залежить від типу операційної системи, обсягу транспортних перевезень, специфіки вантажу, вартості паливно-мастильних матеріалів, відстані перевезень та інш. [2].

Великі й дрібні сільськогосподарські підприємства по різному підходять до вирішення питань транспортного забезпечення.

Так, якщо великі сільськогосподарські підприємства схильні до придбання транспортних засобів у власність, то дрібні господарства, керуючись економічною доцільністю, нерідко винаймають транспорт для обслуговування виробничих процесів або здійснюються перевезення транспортом клієнтів. Поширеним є перевезення пального, будівельних матеріалів, молока, фруктів і ягід на умовах аутсорсингу або транспортом клієнтів.

Техніко-технологічні, економічні, організаційні особливості транспортних засобів та умови їх експлуатації обумовлюються вибором виду транспорту (автомобільного, залізничного, водного тощо), однак для сільськогосподарсь-

ких підприємств в управлінні транспортним забезпеченням діяльності прерогатива відводиться автомобільному транспорту, що й обумовлює спрямованість управлінських рішень. Насамперед вони стосуються оптимізації автотранспортного парку з точки зору поєднання видів і марок транспортних засобів, а також можливості використання на транспортних роботах і інших видів техніки, наприклад, тракторів з причепами. Важливе значення має оптимізація завантаження транспорту, своєчасна заміна фізично і морально зношеної техніки, ефективність транспортних робіт.

Ці завдання є предметом логістики, яка знаходить все більше застосування в сільськогосподарських підприємствах.

Список використаних джерел

1. Операційний менеджмент: [навч. посіб.] / В. І. Перебийніс, О. М. Помаз, В. О. Василенко та ін.; За ред. В. І. Перебийніса. – Полтава: ПДАА, 2008. – 664 с.
 2. Менеджмент: [навч. посіб.] / За ред. С. І. Михайлова. Вінниця: НОВА КНИГА, 2006. – 416 с.
-

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ

Зернова С.І.,

студентка 3 курсу факультету «Економіка та менеджменту»

Науковий керівник – Решетнікова О.В., кандидат економічних наук

В умовах розвитку та поглиблення інтеграційних процесів важливого значення набуває ефективне вирішення проблем переміщення товарів між регіонами, країнами і континентами, пошук оптимальних схем організації та обслуговування транснаціональних товаропотоків, з урахуванням динамічного їх зростання, виникнення якісно нових вимог до ефективності міжнародних перевезень і питання управління ними.

Сучасні зміни в економічному житті України потребують удосконалення теорії і практики організації транспортної логістики. Дослідження даної проблеми вимагає багаторівневого аналізу взаємовпливу і взаємодії між формуванням і розвитком транспортної системи з одного боку, і особливостями функціонування транспортної системи конкретного виду транспорту з точки зору їх стану, перспектив розвитку, особливостей управління з іншого.

Аналіз наукових праць провідних учених, які одночасно із загальними проблемами логістики досліджували питання транспортної логістики показав економічні проблеми доставки вантажів, проблеми обліку витрат пов'язаних з форс-мажорними обставинами підтверджується тим, що до 50 % всіх витрат на логістику пов'язано з транспортними витратами. Крім того, транспортна логістика є одним із способів підвищення конкурентоспроможності зовнішньоторговельних вантажів [1, с. 186].

Транспортна логістика – функціональна сфера логістики, що оптимізує логістичні операції на шляху матеріального потоку від постачальника до кінцевого споживача, що здійснюється з застосуванням транспортних засобів.

Транспорт у системі логістики відіграє подвійну роль:

– по-перше, він є складовою або компонентом основних функціональних галузей логістики (закупівельній, виробничій, розподільчій);

– по-друге, транспорт є однією із галузей економіки, у якій також розвивається підприємницька діяльність: транспорт пропонує на ринку товарів і послуг свою продукцію – транспортні послуги, за які отримує доходи і має прибуток [2].

Метою транспортної логістики є зниження транспортних витрат і зумовленого транспортом збитку для навколишнього середовища при доставці вантажів «точно вчасно» і максимальному задоволенні всіх вимог отримувача вантажів. Основними її завданнями є скорочення запасів матеріальних ресурсів у обігу та часу доставки товарів в чому зацікавлені як постачальники так і споживачі [3].

Серед основних завдань транспортної логістики науковці та практики виділяють: вибір виду транспортних засобів; вибір типу транспортних засобів; спільне планування транспортного процесу зі складським та виробничим; спільне планування транспортних процесів на різних видах транспорту; забезпечення технологічної єдності транспортно-складського процесу [1, с. 187].

Основними принципами транспортної логістики, що забезпечують її ефективність є:

- мінімізація витрат на транспортування;
- принцип максимально повного використання вантажопідємності транспортного засобу в логістиці;
- кратності партії вантажу, що транспортується, одиницям замовлення, відправки і складування;
- принцип стандартизації тари; економії від масштабу і дальності перевезень;
- концентрації вантажопотоків на окремих каналах – розподіл і відмова від неекономічних товарів;
- доставки вантажів точно в строк [4].

Отже, транспортна логістика грає величезну роль в діяльності підприємства. Це необхідна ланка системи, оскільки дана наука відповідає за управління всіма потоками, а здійснення менеджменту матеріального потоку неможливо без організації його перевезення. Таким чином, транспорт повинен не тільки ефективно використовуватися, але і бути гнучким. Це дозволить реалізувати основну мету транспортно-логістичної системи навіть в умовах швидко мінливого попиту.

Список використаних джерел

1. Декалюк О.В. Використання транспортних засобів в логістичній системі та основні проблеми транспортної логістики / О.В. Декалюк, П.О. Коронівський, І.В. Левицькі // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 186–189.
 2. Логістика : [Навч. посіб.] / О.М. Тридід [та ін.]. – Київ : Знання. – 2008. – 566 с.
 3. Нечипоренко К.В. Проблеми розвитку транспортної логістики сільськогосподарських товаровиробників / К.В. Нечипоренко // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 10(37). – Ч. 4. – Луцьк. – 2013. – С. 40–46.
 4. Токмакова І.В. Проблеми та перспективи розвитку транспортної логістики в умовах глобалізації економічного простору / І.В. Токмакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Харків. УкрДАЗТ. – 2011. – № 35. – С. 274–277.
-

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Ісмаїлов Н.Н.о., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Спеціальність «Менеджмент організацій і адміністрування»
(за видами економічної діяльності)*

Науковий керівник –

Михайлова О.С. кандидат економічних наук, доцент

Аналіз стану господарства дозволяє визначити напрямки удосконалення управління з точки зору менеджменту і з точки зору техніко-технологічних факторів виробництва аграрної продукції. Досягнення ефективної діяльності згідно розробленої стратегії розвитку можливе за умов реалізації продукції високої якості, що досягається освоєнням спеціалізованого обладнання [1].

Аналіз умов зовнішнього середовища дозволяє зробити висновок про зміни в попиті на продукції в зв'язку з диференціацією смаків споживачів. Так аналіз ринку Полтавського району свідчить про зростання потреби в обсягах реалізації харчової промисловості, переробній промисловості (пов'язано з задоволенням домашніх потреб та закладів громадського харчування). Відповідно зріс і попит на спеціалізовану сільськогосподарську продукцію: крупи, борошно, олія тощо [2]. Але споживачі цієї продукції висувають високі вимоги до асортименту сировини та стандарту якості продукції. Таким чином визначається мета діяльності ПП «імені Калашника»: забезпечити споживачів сільськогосподарської продукції з урахуванням їх вимог до якості і асортименту. Основними елементами стратегії будуть: поєднання традиційних та нетрадиційних видів виробництва. Робота з реалізації стратегії спочатку належить до сфери адміністративних завдань, котра включає такі головні завдання: створення організаційних можливостей для успішного виконання стратегії; управління бюджетом з метою вигідного розміщення коштів; визначення політики підприємства, котра забезпечує реалізацію стратегії; мотивація персоналу для більш ефективної праці; створення сприятливої атмосфери всередині підприємства для успішного виконання поставлених завдань; використання найпередовішого досвіду для постійного покращення роботи; забезпечення внутрішнього керівництва, необхідного для просування по шляху реалізації стратегії та контролю за тим, як виконується стратегія.

Мета керівництва полягає у створенні системи оцінювання відповідності між тим, як виконано роботу, і тим, що необхідно для ефективної реалізації стратегії. Якість розробки системи оцінювання визначає якість реалізації стратегії. Відповідність між організацією роботи всередині підприємства і тим, що дає змогу ефективно реалізувати стратегію, робить підприємство єдиним цілим перед здійсненням своїх планів.

Стратегія розвитку підприємства ПП «імені Калашника» повинна забезпечувати більш ефективне використання матеріальних ресурсів, забезпечувати оптимізацію довгострокової норми прибутку, зміцнення конкурентних позицій, максимальну віддачу від капіталовкладень та задоволення потреб споживачів.

Створення структури є важливим елементом в організаційній діяльності фірми. Вибір ефективної методики департаменталізації і формування усього комплексу організаційних структур – також життєво важливий елемент в діяльності менеджерського корпусу. Як правило, в таких корпораціях при ознаках недоліків в функціонуванні вищої ланки менеджмент вирішує питання про необхідність реорганізації в управлінській структурі.

В теорії західного менеджменту, основаної на концепціях організаційної поведінки, структура фірми розглядається як найважливіший фактор, що визначає і форми поведінки (діяльності) усього колективу і окремих його членів. В цьому плані в організаційну структуру включаються такі управлінські поняття, як співвідношення відповідальності і повноважень, делегування повноважень, централізація і децентралізація, відповідальність і контроль, норми керівності, організаційна політика фірми, моделі управлінських рішень, проектування загальних і індивідуальних завдань і деякі інші. По суті йдеться тут про змістовну сторону структури менеджменту: якій меті вона служить і які управлінські процеси вона забезпечує.

З цією ціллю пропонуємо створити відділ маркетингу. Для розрахунку орієнтовної річної вартості утримання самостійного відділу маркетингу сільськогосподарського виробництва використовувались мінімальні розміри посадових окладів, преміювання та надбавок.

Отриманий пакет укладених договорів, що укладе маркетинговий відділ забезпечить ПП «імені Калашника» мінімальний дохід необхідний для закладення виробничого циклу наступного року. Налагодження та утримання комунікацій дозволяє підтримувати портфель договорів в актуальному стані та здійснювати пошук нових постачальників/споживачів послуг та продукції, отримувати відомості про зміну цін на вітчизняних та закордонних ринках, про оновлення законодавчої та нормативної баз, мати своєчасний прогноз погоди.

Наступним кроком реалізації стратегічного плану є рекомендація підприємству розширення власної торгової марки, за прикладом інших господарств області. Реалізація власної продукції створить альтернативний канал збуту продукції за конкурентними цінами.

Список використаних джерел

1. Могилевська О.Ю. Специфіка стратегічного управління промисловим підприємством / О. Ю. Могилевська // Економіка і держава. – 2007. – № 2. – 30 с.
 2. Стратегічне управління: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dk.ua/uk/clientservice/strategic_managment/.
-

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У СКЛАДІ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

***Івко Ю. В., студент ОКР «Магістр»
Спеціальність «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник – к.е.н., доцент О. В. Федірець***

За 1991-2015 рр. технічне забезпечення вітчизняного аграрного виробництва суттєво погіршилось. Наявний парк тракторів у сільськогосподарських під-

приємствах зменшився з 497,3 тис. од. до 147,1 тис. од. (зменшення у 3,4 рази), зернозбиральних комбайнів – з 105,2 тис. од. до 32,1 тис. од. (зменшення у 3,3 рази), значно скоротилася кількість інших сільськогосподарських машин та обладнання [1]. Сьогодні Україна посідає одне з останніх місць у світі за показником енергозабезпеченості (він у 5-16 разів менший, ніж у розвинених країнах). Енергозабезпеченість у розрахунку на 100 га ріллі у нас становить менше 36 кВт (для порівняння: у 1913-1917 рр. цей показник дорівнював 15 кВт). Тому сільські товаровиробники змушені значно скорочувати обсяги багатьох механізованих робіт, зокрема, по обробітку ґрунту, внесенню органічних і мінеральних добрив, застосуванню хімічних засобів захисту рослин тощо [2].

Зменшенню парку тракторів, самохідних комбайнів і робочих сільськогосподарських машин також сприяють і певні позитивні зрушення у розвитку вітчизняного сільського господарства та його механізації. Зокрема збільшується одинична потужність тракторів та поступово виводяться з господарського обігу низькопродуктивні машини (у машинно-тракторних парках вітчизняних сільськогосподарських підприємств вже практично відсутні трактори Т-25 (Т-30), самохідні шасі Т-16, СШ-28 (потужність 25 к. с.), різні модифікації трактора Т-40 (потужність 40 к. с.). За 1991-2010 рр. середня потужність двигуна трактора в Україні зростає з 85,9 до 112,8 кінських сил (збільшення на 31,3 %). У порівнянні з передовою іноземною практикою це дуже незначне зростання – за останні 15-20 років потужність нових моделей тракторів і самохідних сільськогосподарських машин у Німеччині, Франції, Великобританії та інших розвинених країнах практично подвоїлась.

Збільшується кількість зерно-, кормо- і бурякозбиральних комбайнів великої пропускної спроможності. Так, наприклад, у 1990 р. основу парку зернозбиральних комбайнів в Україні (більше 70 %) складали модифікації СК-5 «Нива» та СК-6 «Колос», у той час як частка машин більшої пропускної спроможності «Дон-1500» була на рівні 5-6 %. Проте на початок поточного десятиліття частка застарілих модифікацій СК-5 «Нива» та СК-6 «Колос» зменшилася до 60 %, а частка «Дон-1500» та сучасних модифікацій більш потужних зернозбиральних машин вітчизняного та іноземного виробництва зростає до 40 % [3, 4]. Річне напрацювання комбайна «Дон-1500» майже у 2 рази більше, ніж у СК-5 «Нива», тому зростання кількості перших відповідно призводить до скорочення нормативної потреби у цьому виді сільськогосподарської техніки.

Впроваджуються нові технології вирощування сільськогосподарських культур на основі систем комбінованого, мінімального («Mini-Till») і «нульового» («No-Till») обробітку ґрунту. Передові господарства використовують потужні трактори, самохідні комбайни, широкозахватні комбіновані машини для сіви, внесення добрив і засобів захисту рослин. Наприклад, модельне сільськогосподарське підприємство АТЗТ «Агро-Союз» Синельниківського району Дніпропетровської області за ліцензією німецької компанії HORSCH налагодило виробництво і використання широкозахватної ресурсозберігаючої посівної і ґрунтообробної техніки «HORSCH – Агро-Союз»: 18-метрові комбіновані культиватори FG-18.30 (призначені для використання у перехідний період для мінімального обробітку ґрунту і вирівнювання посівних площ) та посівні компле-

кси прямого посіву у необроблений ґрунт по пожнивних рештках АТD-18.35. У господарстві поступово перейшли на використання тракторів з великою одиночною потужністю CASE STX 500 (потужність двигуна 500 кінських сил), високопродуктивних самохідних оприскувачів HAGIE STS 12 (робоча ширина захвату 27 м), зернозбиральних комбайнів з високою пропускною спроможністю CASE і CLAAS з жатками «Honey Bee» з робочою шириною захвату 9 та 11 м.

Все активніше впроваджуються нові технології збирання урожаю окремих сільськогосподарських культур, зокрема зернових і цукрових буряків, з виключенням машиномістких операцій зі збирання, транспортування і закладання на зберігання побічної продукції. Сучасні модифікації зернозбиральних комбайнів як вітчизняного, так й іноземного виробництва замість збирання соломи у накопичувач або транспортний візок здійснюють її подрібнення і рівномірне розкидання по полю. Збирання цукрових буряків імпортованими комбайнами з одночасним подрібненням і розкиданням гички по полю також дозволяє значно скоротити кількість технологічних операцій щодо її скошування, транспортування і силосування.

Література:

1. Сільське господарство України у 2011 році: [статистичний збірник] / За ред. Ю.М. Остапчука. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 386 с.
 2. Саченко В. Тенденції розвитку сільськогосподарської техніки / В. Саченко, С. Коваль // Техніка АПК. – 2004. – № 1-2. – С.8-16.
 3. Тихоненко О.В. Економічні аспекти використання іноземної зернозбиральної техніки в Україні / О.В. Тихоненко // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С. 61-65.
 4. Аналіз ринку зернозбиральних комбайнів України / Д. Войтюк, О. Надточій, В. Войтюк [та ін.] // Пропозиція. – 2010. – № 12. – С. 104-110.
-

ЧИННИКИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Іщенко І. В., здобувач вищої освіти СВО «Магістр» факультету економіки та менеджменту спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування (за видами економічної діяльності)»

Науковий керівник –

Маркіна І. А., доктор економічних наук, професор

Формування конкурентних переваг відбувається в середовищі, де вступають у соціально-економічні відносини суб'єкти ринкової системи. Конкурентне середовище в діяльності аграрних підприємств – це сукупність умов, які створюють конкретну ситуацію, що, у свою чергу, впливає на функціонування суб'єктів господарювання. Особливістю функціонування конкурентного середовища в діяльності підприємств АПК є його формування під впливом мікро- та макросередовища [1].

У сучасних умовах інтернаціоналізація як категорія міжнародної економіки базується на дотриманні суб'єктами господарювання певного комплексу умов, які обумовлюють довгостроковий синергічний ефект, що дає можливість підприємству будувати сильну конкурентну позицію. По суті, умови успішної інтернаціоналізації підприємства необхідно розглядати через призму маркетингової концепції управління, зокрема, характеристики зовнішнього його оточен-

ня. Стратегія інтернаціоналізації дає змогу визначити напрямки і характер впливу на суб'єкти господарювання в цій сфері. З іншого боку, це обумовлює потребу розподілу функцій, повноважень і відповідальності між елементами управляючої підсистеми (органів управління), способів, інтенсивності й меж використання ними важелів впливу. Іншими словами, стратегії інтернаціоналізації можуть служити вихідним пунктом формування відповідного економічного механізму. Стратегію інтернаціоналізації діяльності підприємств відображають зразки вибору способу діяльності підприємства в міжнародному оточенні при формулюванні і адаптації його зв'язків до цього оточення і формування внутрішньої структури і процесів. Підприємства, які інтернаціоналізують свою діяльність, повинні приймати рішення, які можна трактувати як елементи стратегії інтернаціоналізації (часткові стратегії або ж тактичні рішення) [2, с. 108].

Слід зазначити, що різним мотивам міжнародної діяльності підприємства відповідають різні її форми. Для підприємства, яке інтернаціоналізує свою діяльність, пошук і вибір відповідних форм (стратегій) входу в іноземні ринки слід віднести до найважливіших елементів процесу прийняття рішень. Прийняття відповідного рішення в цій сфері значною мірою буде визначати можливість досягнення успіху. В свою чергу, рішення, які стосуються вибору форм інтернаціоналізації, залежать від трьох основних факторів: цілей підприємства чи його політики; доступу до ринків та їх привабливості; конкурентної позиції, якої можна реально досягнути [3, с. 44].

Можливість використання окремих форм визначають, такі чинники, як ресурси, якими володіє підприємство, співвідношення витрат і доходів, рівень ризику і ймовірність ринкового успіху підприємства, впливи підприємства на даному ринку і рівень його контрольованості, фактор часу.

Вибір конкретної форми інтернаціоналізації діяльності підприємств залежить не від величини підприємства, а від виду доступних ресурсів. Оскільки структура цих ресурсів є різною, то і форми інтернаціоналізації діяльності підприємств, які використовуються підприємствами, суттєво різняться між собою. Водночас можна виділити чотири фактори, які в кінцевому рахунку визначають конкретну форму інтернаціоналізації діяльності підприємств. До них належать наступні.

1. Конкурентоспроможні ціни, ідентифікація марки; контроль над дистрибуцією; реклама та інновації в сфері методів маркетингу. Модель «ціна – марка – дистрибуція – реклама – маркетингова інновація» базується на тому, що формування марки вимагає багато часу і значних організаційних зусиль, так само як формування розвинутої мережі дистрибуції та маркетингових інновацій. Саме тому підприємство мусить мати значний досвід маркетингової діяльності.

2. Здатність виготовляти унікальну продукцію, широкий асортимент і розвиток нового продукту. Така модель вимагає залучення значних ресурсів, щоб наблизити продукт до вимог ринку і створити конкурентоспроможний продукт у доступній пропозиції. Ця модель може використовуватись підприємствами з відносно сильно розвинутою ресурсною базою.

3. Технічна перевага продукту і розвиток нового продукту. Послуги (сервіс після продажу) і продукти високої якості [4, с. 56].

Отже, для розвитку зовнішньоторговельних перспектив вітчизняного АПК слід продовжити дослідження питань щодо впровадження ефективної системи економічних відносин між учасниками інтеграційних формувань; забезпечення інвестиційної привабливості й активізація інвестиційної діяльності з метою розвитку аграрного виробництва.

Список використаних джерел

1. Кириленко І. Г. Деякі аспекти державної аграрної політики в умовах світової фінансової кризи / І. Г. Кириленко, В. В. Дем'яненко, Б. В. Андрющенко // Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 49.
 2. Майданевич П. М. Сучасні тенденції розвитку підприємств аграрного сектора / П. М. Майданевич // Економіка АПК. – 2011. – № 9. – С. 107–110.
 3. Марцин В. С. Механізм забезпечення конкурентоспроможності товару та показники її оцінки // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1 (79). – С. 35–44.
 4. Піддубний І. Теорія конкурентоспроможності: сучасний стан і предметно-методологічні аспекти розвитку / І. Піддубний, Л. Піддубна // Економіка України. – 2014. – № 8. – С. 52–60.
-

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗГІДНО ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

*Капітан С. О.,
студент магістратури факультету економіки та менеджменту*
Науковий керівник – Сердюк О. І., кандидат економічних наук, доцент

Кадрова політика – це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, її мотивації та стимулювання [2]. Основними її властивостями є: зв'язок із стратегією, орієнтація на довготривале планування, значущість ролі кадрів, коло взаємозв'язаних функцій і процедур по роботі з кадрами [1].

Формування ефективної кадрової політики управління на сучасному етапі розвитку ТОВ «Чиста криниця» Полтавської області повинно передбачати взаємозалежність функціонування стратегії управління персоналом та загальної стратегії.

В межах стратегії розвитку, якої на даний час дотримується ТОВ «Чиста криниця», стратегія управління персоналом, на наш погляд, матиме наступний зміст: 1) приймання на роботу – здійснюватиметься переважно із числа кваліфікованих професіоналів, оцінка здійснюватиметься переважно за індивідуальними результатами і буде мало формалізованою; 2) винагорода – створюватиметься високий рівень мотивації праці в реалізації стратегії; 3) можливості росту та індивідуального розвитку – стратегія заснована на високих індивідуальних можливостях особистості, заохочуватиметься підвищення кваліфікації.

Визначено основні елементи кадрової політики ТОВ «Чиста криниця», а саме систему принципів, які повинні використовувати керівники підприємства при прийнятті рішень, що стосуються персоналу підприємства (підбору, прийняття, орієнтації та адаптації, професійного розвитку, службового підвищення,

оцінки, заохочення й стимулювання, звільнення) а також у відносинах між керівником і підлеглим (табл. 1).

Таблиця 1

**Завдання керівників згідно принципів менеджменту персоналу
ТОВ «Чиста криниця», 2016р.**

Назва принципу	Завдання керівників
1	2
Персонал – основний капітал підприємства	Навчати, розвивати персонал, створювати мотиваційний клімат для максимальної реалізації кожним підлеглим працівником своїх здібностей і внутрішнього потенціалу для досягнення цілей підприємства.
Орієнтація на внутрішнього клієнта	Орієнтувати співробітників на досягнення цілей підприємства. Роз'яснювати роль структурного підрозділу й співробітника зокрема в процесі досягнення цілей підприємства. Сприяти орієнтуванню співробітників на реалізацію вимог системи менеджменту якості та безпечності продукції.
Створення та підтримка відносин між керівниками й підлеглими	При прийнятті рішень стосовно підлеглих працівників керівники повинні керуватися принципами управління персоналом, інтересами підприємства, здоровим глуздом, доцільністю, професійним досвідом, а не особистою вигодою, демонстрацією влади або реалізацією особистих амбіцій. Не прийнятними є відносини між керівником та підлеглими, які побудовані на емоціях, домислах, особистих симпатіях/антипатіях.
Керівник і підлеглий – не конкуренти, а члени однієї команди, у кожного свої функції й ступінь відповідальності	Навчати підлеглих працівників, сприяти їх професійному розвитку, заохочувати їх ініціативу, залучати в процес постійного розвитку. Виявляти працівників, що не справляються з обов'язками, виводити їх з підрозділів або підприємства. Орієнтація на роботу в команді як на організаційну цінність. Розвиток і підтримка організаційного духу. В підприємстві команда повинна існувати не тільки як засіб організації праці, але і як дух підприємства як поділювана її працівниками цінність, що проявляється у стосунках між людьми у вигляді партнерства, єдності цілей, поглядів і переконань, довіри, підтримки, високої відповідальності й вимогливості до себе й до колег, не залежно від того в одному підрозділі вони працюють чи в різних.
Комунікації, відкритість інформації, зворотний зв'язок	Формувати в собі й підлеглих стиль поведінки з колегами, що сприяє розвитку організаційного духу. Створювати відповідні методи й форми спілкування, рішення проблем, інформування співробітників, прийняття рішень і т. д. Формувати в себе й підлеглих вміння брати на себе відповідальність перед командою за результати своєї праці й розуміння того, як ці результати впливають на результат діяльності підприємства в цілому. Сприяти впровадженню й підтримці внутрішніх систем комунікацій для забезпечення доступу співробітників підприємства до необхідної інформації; Припиняти поширення недостовірної інформації, що викликає демотивацію й занепокоєння персоналу. Забезпечувати постійну взаємодію й співробітництво з підлеглим персоналом.
Партнерство у прийнятті рішень з управління персоналом	Розуміти всю відповідальність перед своїми підлеглими та головою за свої рішення в сфері управління персоналом. Дотримуватися принципів даної кадрової політики в прийнятті всіх управлінських рішень, пов'язаних з управлінням персоналу.

Отже, кадрова політика ТОВ «Чиста криниця» має бути націлена на рішення принципово нових, глобальних, довгострокових задач, підвищення економічної і соціальної ефективності роботи підприємства, підтримку її рівноваги з зовнішнім соціальним середовищем. Кадрова політика повинна розширювати можливості підприємства реагувати на вимоги технології і ринку, що змінюються, в досяжному майбутньому.

Список використаних джерел

1. Вихристюк М. О. Взаємозв'язок кадрової політики і стратегії розвитку машинобудівного підприємства / М. О. Вихристюк, В. Г. Мамченко // *Машинобудування*. – 2010. – № 6. – С. 189-197.
 2. Севастьянов Р. В. Кадрова політика підприємства та напрями її вдосконалення / Р. В. Севастьянов, С. А. Ткаченко // *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. Випуск 5. – Запоріжжя : 2013. – С. 177-187.
-

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АВТОПАРКОМ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ЗБИРАЛЬНО-ТРАНСПОРТНИХ КОМПЛЕКСІВ

*Касай О. О., студент ОКР «Спеціаліст»
факультету економіки та менеджменту*

Науковий керівник –

Протас Н. М., кандидат сільськогосподарських наук, доцент

Підвищення ефективності використання наявного автопарку – одна з найбільш важливих задач в аграрному підприємстві. Вдале її розв'язання дозволяє підвищити ефективність виробництва та знизити собівартість продукції. Використання економіко-математичних методів та ЕОМ при плануванні використання транспортних засобів дає змогу знайти оптимальне рішення без розгляду кожного з усіх можливих варіантів.

Несвоєчасні перевезення у сільському господарстві призводять до порушення технології виробництва сільськогосподарської продукції та втрат до 30 – 50 % зібраного врожаю. Через нестачу транспортних засобів на збиральних роботах простоювання збиральних машин можуть сягати 30 – 40 % змінного часу, тому необхідна правильна організація збиральних робіт, що залежить від основних (продуктивність зернозбиральної машини; вантажопідйомність транспортного засобу; урожайність зерна культури, збирання якої проводиться; відстань перевезень; швидкість транспортного засобу; спосіб виконання вантажно-розвантажувальних робіт) і другорядних (стан доріг; погодні умови; кваліфікація механізатора й водія) факторів.

Для оптимізації структури комплексів технічних засобів при виконанні механізованих операцій окремого технологічного процесу (перевезення вантажу) використовують надбудову «Поиск решения» середовища MS Excel. Тобто, можливо знайти резерви підвищення економічної ефективності функціонування збирально-транспортних комплексів шляхом оптимізації структури останніх. Систему «комбайни-автомобілі» можна розглядати як систему масового обслуговування з очікуванням. Тому розглянемо розрахунок потрібної кількості автомобілів до зер-

нозбиральних комбайнів з використанням методів теорії масового обслуговування [1]. Розглянемо таку виробничу ситуацію у СФГ «Чаус» Козельщинського району щодо транспортних перевезень. Розміри і конфігурація полів у господарстві потребують мати збиральну ланку для комбайнування озимої пшениці, що є однією з пріоритетних культур у господарстві, у кількості двох зернозбиральних комбайнів Case 2388 Axial Flow та CLAAS Dominator, які мають подібні технічні характеристики. Зерно від комбайнів на тік перевозять автомобілями КамАЗ-5320. Необхідно визначити розмір транспортної ланки в збирально-транспортному комплексі при мінімальній сумі збитків від вимушених простоїв комбайнів і втрат, зумовлених простоями автомобілів. Матимемо на увазі, що збитки від простою комбайна з урахуванням середньозважених втрат урожаю внаслідок простою комбайна протягом 1 год., недоодержаного прибутку, експлуатаційних витрат на виробництво тієї частини зерна, яка втрачена, та відрахувань на реновацію і зберігання комбайна становлять для зернозбиральних комбайнів Case 2388 Axial Flow та CLAAS Dominator – 657,1 грн/год. [2]. Втрати від простою автомобіля КамАЗ-5320 протягом 1 год. дорівнюють 46,4 грн [3]. Цільова функція, яка являє собою суму збитків, зумовлених простоями комбайнів, і втрат від простоїв автомобілів при такому співвідношенні кількості комбайнів та автомобілів, дорівнюватиме 394,0 грн. Аналіз результатів розрахунку показує, що при такому співвідношенні комбайнів Case 2388 Axial Flow і CLAAS Dominator та автомобілів КамАЗ-5320 (2 шт.) у збирально-транспортному комплексі ймовірність простоїв комбайнів при очікуванні автомобілів становить близько 27,6 % робочого часу.

При збільшенні кількості автомобілів сума збитків і втрат від простоїв комбайнів і автомобілів спочатку зменшується, а потім зростає у зв'язку з тим, що втрати від простоїв автомобілів починають перевищувати зниження збитків від простоїв комбайнів. Порівнюючи оптимальний варіант (три автомобілі) з варіантом комплексу, який має лише два автомобілі, можна зробити висновок, що сума збитків і втрат зменшилася на 258,1 грн/год., тобто на 65,5 %. При роботі в період збирання зернових по 18 год. за добу (у 2 зміни), економія на один збирально-транспортний комплекс за 7-денний період з урахуванням недоодержаного прибутку від втрат урожаю внаслідок простоїв комбайнів, експлуатаційних витрат на виробництво тієї частини зерна, яка втрачена, та відрахувань на амортизацію і зберігання комбайнів становитиме 25,3 тис. грн.

Для порівняння запропоновано використати комплекси «комбайн-автомобілі» за маркою ГАЗ-САЗ-3507 з вантажопідйомністю 4,5 т, причому СФГ «Чаус» їх є в кількості 2 одиниці, а також є ще 2 автомобілі з вантажопідйомністю 5,5 т. За розрахунками оптимальною кількістю автомобілів можна вважати 4 одиниці, а сума затрат знизиться на 70,4 %, або на 306,1 грн менше, ніж при необхідній кількості автомобілів для обслуговування групи комбайнів за традиційною методикою.

Провівши порівняльний аналіз різних марок автомобілів в оптимізованій структурі збирально-транспортних комплексів для пшениці озимої у СФГ «Чаус» (табл. 1), чітко видно ефективність проведеної оптимізації кількості автомобілів за обох видів марок.

Порівняльні показники системи масового обслуговування за різних марок автомобілів в оптимізованій структурі збирально-транспортних комплексів для пшениці у СФГ «Чаус» Козельщинського району

Показники	Марки автомобілів		Зміна показників ГАЗ-САЗ-3507 до КамАЗ-5320	
	КамАЗ-5320	ГАЗ-САЗ-3507	КамАЗ-5320	ГАЗ-САЗ-3507
Кількість автомобілів	3	4	3	4
Ймовірність черги автомобілів	0,3155	0,3094	0,3155	0,3094
Довжина черги, комбайнів	0,08	0,01	0,08	0,01
Час очікування в черзі, год.	0,03	0,01	0,03	0,01
Оптимізовані втрати від простою комбайнів, грн/год.	49,37	9,28	49,37	9,28
Оптимізовані втрати від простою автомобілів, грн/год.	86,55	119,71	86,55	119,71
Оптимізовані сумарні втрати від простою техніки, грн/год.	135,93	128,99	135,93	128,99
Сумарні втрати від простою техніки за традиційною методикою, грн/год.	394,03	435,12	394,03	435,12

Для досягнення мінімальних втрат, за рахунок зниження довжини черги на 87,5 % та часу очікування в черзі на 66,7 %, оптимізовані втрати від простою комбайнів для комплексу з автомобілями ГАЗ-САЗ-3507 скоротяться на 81,2 %, але від простою автомобілів зростуть на 38,3 %, що у підсумку призведе до зниження втрат на 5,1 % у порівнянні з комплексом автомобілів марки КамАЗ-5320.

Але варто зауважити, що втрати від простою техніки за традиційною методикою з використанням автомобілів ГАЗ-САЗ-3507 на 10,4 % більші за використання КамАЗ-5320, тому при перевезенні вантажу автомобілями з нижчими експлуатаційними характеристиками застосування економіко-математичного апарату більш доцільне. Але зважаючи на наявну кількість автомобілів, теорію масового обслуговування можливо застосувати лише з використанням автомобілів ГАЗ-САЗ-3507 та одного або двох автомобілів марки ЗІЛ-ММЗ-554.

Таким чином, застосування методів теорії масового обслуговування для оптимізації структури збирально-транспортних комплексів сприяє мінімізації збитків від вимушених простоїв комбайнів і втрат, зумовлених простоями автомобілів. Це є суттєвим фактором зменшення витрат на виконання технологічних операцій та підвищення тим самим ефективності виробництва сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел

1. Робочий зошит для виконання лабораторних робіт із дисципліни «Методи оптимізації та прогнозування в аграрному менеджменті». – Полтава: ПДАА, 2013. – 91 с.
2. Поліщук М. П. Методологія формування нормативів вартості простою зернозбиральних комбайнів / М. П. Поліщук, А.О. Полещук // Економіка АПК. – 2003. – №10. – С. 55–58.
3. Постанова КМ України «Про затвердження Методики обчислення вартості машино-дня та збитків від простою машин» від 15.08.2011 р. № 885 (редакція від 12.07.2004 р.): [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/885-2004-%D0%BF>.

ЗАХОДИ, СПРЯМОВАНІ НА ПОЛІПШЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ АДМІНІСТРАТИВНОГО ПЕРСОНАЛУ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Кіктєва О. О., здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальності «Адміністративний менеджмент» факультету економіки та менеджменту, Науковий керівник – Дорофєєв О. В., кандидат економічних наук, доцент

Перелік заходів, спрямованих на поліпшення організації діяльності адміністративного персоналу у сільськогосподарських підприємствах Полтавського району Полтавської області, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Заходи поліпшення організації діяльності адміністративного персоналу у сільськогосподарських підприємствах Полтавського району Полтавської області (за даними опитування)

Заходи	Кількість респондентів	Процент до підсумку
Комплектування апарату управління кваліфікованими кадрами	26	26,7
Введення диспетчерської служби	23	23,8
Делегування повноважень заступникам, головним спеціалістам і керівникам середньої ланки	22	22,3
Поліпшення планування особистого бюджету робочого часу	11	11,2
Підвищення забезпеченості засобами оргтехніки	7	7,3
Перехід до планування роботи апарату управління	6	6,1
Інші	2	2,7
Разом	97	100

Високий організаційний ефект від колективної діяльності можуть забезпечити: узгодження цілей і засобів діяльності учасників, синхронізація їхніх зусиль, правильний підбір і розстановка кадрів, диспетчеризація виробництва, підвищення кваліфікації працівників з питань раціональної організації праці тощо.

Економії часу керівника можна досягти тоді, коли організувати його роботу так, щоб йому не доводилося по кілька разів повертатись до неї. Внаслідок того, що на багатьох підприємствах немає чіткого регламенту роботи керівників, у них дуже незначна частка особистої роботи (1-3%), без участі підлеглих або інших відвідувачів, коли вони зайняті прогнозуванням основних напрямів розвитку виробництва і творчим пошуком альтернативного розв'язання проблем, що виникають [2].

У підприємствах і досі існує практика проведення щоденних оперативних нарадів на центральній садибі, на які викликаються спеціалісти господарства, керуючі відділками та бригадири виробничих бригад, керівники різних служб, на що витрачається багато часу. Якщо порівняти фактичні дані про затрати робочого часу з розробленими нормативами, то можна зробити висновок, що керівники витрачають зайвий час на збирання інформації, роботу з кореспонденцією, на підготовку ділових листів, наказів тощо через відсутність на багатьох підприємствах кваліфікованих секретарів.

Апарат управління нераціонально використовує час на контроль за ходом виробничих процесів, спостерігається дублювання і неузгодженість у роботі

при здійсненні цієї функції. Нерідко контроль використовують як перевірку з метою виявлення недоліків.

Деякі працівники апарату управління мало часу відводять на аналіз економічних показників роботи підприємства. Вивчення бюджету робочого часу спеціалістів показало, що 19 % з них зовсім не займаються економічним аналізом господарської діяльності, 37 % – виділяють на це тільки 2 год. і 19% – більш як 5 год. на тиждень.

У бюджеті робочого часу керівників і спеціалістів багато часу витрачається на участь у зборах, засіданнях, нарадах та ін. За допомогою цих заходів досягається координація планів, забезпечується централізована передача інформації, розширюються знання управлінських кадрів і підвищується їх кваліфікація з окремих питань. При цьому працівники залучаються до безпосереднього управління справами колгоспів і радгоспів. Водночас це дає змогу уникнути багатьох недоліків індивідуальної діяльності: обмеженості розумових можливостей індивідуума, повільності процесу сприйняття інформації і мислення, суб'єктивності індивідуального мислення, пристосовницького конформізму тощо [1].

Спостереження показують, що поширена думка про труднощі проведення загальних зборів є перебільшеною. На регулярність їх проведення великою мірою впливає суб'єктивний фактор – досвід керівника, тривалість перебування його на посаді директора, стиль керівництва. Слід суворо додержувати статутних вимог щодо регулярності проведення зборів акціонерів і зборів робітників та службовців. Доцільно регламентувати періодичність роботи колегіальних органів управління, а також різних нарад. Нині в підприємстві наради проводять нерегулярно: 1-2 рази на місяць.

Таким чином, запровадження основних постулатів наукової організації діяльності адміністративного персоналу призведе до підвищення показників його результативності у сільськогосподарських підприємствах.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л. В. Організація праці менеджера [Підручник] – 2-е видання, перероб. та доп. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К.: «Професіонал», 2007. – 416 с.
 2. Завадський Й.С. Управління сільськогосподарським виробництвом у системі АПК / Й.С.Завадський. – К.: Вища школа, 1992. – 367 с.
-

ПЛАНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ ЯК ЕЛЕМЕНТ НАУКОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ АДМІНІСТРАТИВНОГО ПЕРСОНАЛУ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Кіктєва О. О., здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальності «Адміністративний менеджмент» факультету економіки та менеджменту,

***Науковий керівник –
Дорофєєв О. В., кандидат економічних наук, доцент***

Творчий характер управлінської праці відкриває великі можливості для самоорганізації персоналу апарату управління завдяки самовихованню і набуття потрібних для ефективної діяльності якостей (самодисципліна, концентрація уваги, пам'ять, витримка тощо), для розробки індиві-

дуальних планів роботи на кожний робочий день, тиждень, місяць, рік, удосконалення організації робочого місця тощо. Якщо немає суворо продуманого плану, діяльність керівника і спеціаліста, як відповідна реакція на сигнали, що надходять, часто має хаотичний характер, повністю підпорядковується ходу зовнішніх подій.

Труднощі планування управлінської праці полягають у тому, що не можна детально запрограмувати наперед усі майбутні роботи, оскільки керівники і спеціалісти щодня опиняються у нестандартних ситуаціях. Проте планування дає змогу систематизувати роботу, здійснювати свідому і цілеспрямовану побудову трудового процесу, виробляти звичку оцудливого ставлення до фактора часу, раціонального режиму праці, наперед готуватися до виконання тих чи інших операцій і цим самим економити час на «входження» у роботу. Крім того, воно полегшує контроль і самоконтроль за ходом управлінських операцій, оперативну оцінку внеску кожного працівника у розв'язання поставленого завдання.

З позиції психології планування майбутньої спеціальності полягає в тому, що людина наперед намічає шляхи, засоби і строки виконання певних дій, які допомагають розв'язувати часткові або загальні завдання, що призводять врешті-решт до досягнення поставленої цілі.

Завдання планування робочого дня такі: проектування найбільш доцільного розподілу робочого часу на виконання окремих функцій з урахуванням їх терміновості і важливості; забезпечення безперервного виробничого процесу; визначення переліку осіб, з якими потрібно зустрітися, переліку об'єктів для відвідування і маршрутів руху керівників і спеціалістів; тимчасове заміщення окремих працівників у разі відсутності їх [1].

Ми згодні із автором [2], що для ефективного планування діяльності апарату управління потрібно:

- 1) розробляти (а там, де вони є, уточнювати) положення про структурні підрозділи і посадові інструкції для керівників й спеціалістів, що дасть можливість доцільно розподіляти управлінські роботи між різними категоріями працівників, усувати паралелізм і дублювання;

- 2) охопити плануванням трудової діяльності всіх працівників апарату управління, оскільки при цій умові можна досягти необхідної узгодженості в їх діях і нормалізації управлінського процесу;

- 3) спостерігати за використанням бюджету робочого часу кожним працівником з тим, щоб уникнути зайвих витрат на окремих операціях і дістати дані про фактичні затрати часу. Це дасть змогу планувати реальні обсяги робіт, встановлювати строки початку і закінчення робіт і координувати їх.

На кожному підприємстві слід розробляти розраховані на кілька років плани проведення масових організаційних заходів (збори, засідання і наради). Демократизація управління сприяє розширенню колегіальності у роботі апарату управління, проведенню ділових нарад (проблемних, інструктивних, оперативних, комплексних). Ділові наради доцільно планувати на тривалий період. Річний (квартальний) графік нарад включає такі дані: призначення наради; хто проводить; місце проведення; хто бере участь; місяць, день, час проведення наради; відповідальних за організацію наради і підготовку вихідної інформації.

Крім річних, квартальних і місячних планів, доцільно скласти оперативні плани на кожний робочий день і тиждень (декаду).

У сільськогосподарських підприємствах індивідуальні плани роботи управлінського персоналу слід розробляти відповідно до найближчих завдань підприємства і його окремих підрозділів, які визначаються на періодичних (щотижневих) нарадах керівників і спеціалістів [3].

Таким чином, формування індивідуальних стратегічних, тактичних і оперативних планів роботи (які корелюються із планами діяльності підприємства), а також додержання таких графіків підвищує цілеспрямованість у роботі управлінського персоналу і є важливою передумовою високоорганізованої роботи всього апарату управління.

Список використаних джерел

1. Акулов М. Г. Економіка праці і соціально-трудова відносина : [Навч. посіб.] / Акулов М. Г., Драбаніч А. В., Євась Т. В. та ін. – К.: ЦУЛ, 2012. – 328 с.
 2. Завадський Й. С. Управління сільськогосподарським виробництвом у системі АПК / Й. С. Завадський. – К.: Вища школа, 1992. – 367 с.
 3. Дядик Т. В. Економіка праці та соціально-трудова відносина : [Навч. посіб.] / Т. В. Дядик. – Полтава: ФОП Говоров С. В, 2008. – 344 с.
-

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ПІДПРИЄМСТВІ

***Клюшник І. С., студентка 1 курсу магістратури
факультету економіки та менеджменту***

***Науковий керівник –
Осташова В. О., кандидат юридичних наук, доцент***

Вітчизняні дослідники вважають, що найбільший вплив на розробку оптимальних варіантів управлінських рішень у підприємствах здійснюють економічні чинники (57,5%), практичний досвід власників (керівників) підприємств приймати оптимальні рішення в умовах невизначеності та загроз (23,5%), організаційні (9,2%), соціально-психологічні (8,8%) [1].

Науковці виділяють низку факторів, які впливають на ефективність управлінських рішень, до яких, зокрема, відносять: економічну ефективність рішень, економічність рішень, рівень кваліфікації працівників апарату управління. Основною проблемою в цьому питанні є кількісне визначення цих факторів. Пропонується ці фактори визначати за допомогою формул, зазначених у табл. 1 [2].

Для вирішення конкретних завдань в умовах впливу світової економічної кризи використовуються керовані та некеровані математичні моделі. Перші описують процеси або процедури, характер яких в основному визначився і змінити його вже неможливо; другі – процеси або операції, на пробіг чи результати яких можна впливати. Прикладом некерованих моделей можуть служити всі регресивно-статистичні моделі різних економічних процесів або моделі процесів із суворо регламентованим «правилом поведінки». Серед керованих економіко-математичних моделей важливе місце посідають оптимізаційні математичні моделі, які допускають цілеспрямований пошук оптимальних управлінських рішень [3].

Показники для кореляційно-регресійного аналізу впливу факторів на ефективність управлінських рішень ПП «Комунар» у 2015 р.

Економічна ефективність рішення (x1)	Коефіцієнт рівня кваліфікації роботи апарату управління (x2)	Коефіцієнт економічності реалізації рішення (x3)	Ефективність рішення (y)
$E_{\text{еф}} = \frac{E_{\text{рр}}}{V_{\text{рр}}^{\text{ф}}}$ <p>де $E_{\text{рр}}$ – ефект від реалізації рішення, тис. грн; $V_{\text{рр}}^{\text{ф}}$ – фактичні витрати на реалізацію рішення, тис. грн</p>	$K_{\text{рк}} = \frac{N_{\text{во}} + N_{\text{тс}}}{N_{\text{заг}}}$ <p>де $N_{\text{во}}$ та $N_{\text{тс}}$ – відповідно кількість працівників апарату управління з вищою і технічною спеціальною освітою, осіб; $N_{\text{заг}}$ – загальна кількість працівників апарату управління, осіб</p>	$K_{\text{ср}} = \frac{V_{\text{рр}}^{\text{н}}}{V_{\text{рр}}^{\text{ф}}}$ <p>де $V_{\text{рр}}^{\text{н}}$ – нормативні витрати на реалізацію рішення, тис. грн</p>	$E_{\text{р}} = \frac{P_{\text{р}}}{V_{\text{рр}}^{\text{ф}}}$ <p>де $P_{\text{р}}$ – результат рішення, тис. грн</p>

Джерело: з використанням [2]

Отже, для дослідження впливу зазначених факторів на ефективність управлінського рішення на ПП «Комунар» пропонуємо використовувати зібрані вихідні дані про рішення, які протягом 2015 року приймалися на підприємстві, та значення, які необхідні для розрахунку показників-факторів, що впливають на ефективність управлінського рішення.

У багатьох випадках при дослідженні економічного становища підприємства на результативну ознаку впливає не один, а кілька факторів. Між факторами існують складні взаємозв'язки, тому їхній вплив на результативну ознаку є комплексним, а не просто сумою ізольованих впливів. Багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз дає змогу оцінити міру впливу на досліджуваний результативний показник кожного із введених у модель факторів при фіксованому положенні на середньому рівні інших факторів.

Основна задача багатофакторної регресії – це дослідження впливу основних виробничих факторів на результат діяльності підприємства, тому в даному випадку доцільним буде дослідити на основі багатофакторної лінійної регресії вплив основних факторів, що впливають на ефективність управлінських рішень ПП «Комунар»: економічна ефективність рішення (x_1), коефіцієнт рівня кваліфікації роботи апарату управління (x_2), коефіцієнт економічності реалізації рішення (x_3) на ефективність рішення (Y).

Отже, запропонована методика дозволить розрахувати вплив основних факторів та проаналізувати багатофакторну залежність ефективності рішень у ПП «Комунар».

Список використаних джерел

1. Войнаренко М. Т. Діловий алгоритм розв'язання задачі вибору оптимальних варіантів розвитку підприємства / М. Т. Войнаренко // Економіка України – 2012. – №6. – С. 37-42.
2. Ачкасова Л. М. Оцінювання ефективності управлінських рішень [Електронний ресурс] / Л. М. Ачкасова // Економіка транспортного комплексу. – 2014. – Вип. 23. – С. 50-59. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ektk_2014_23_6.pdf

ДЕФІНІЦІЯ ПОНЯТЬ «РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ» ТА «ЕФЕКТИВНІСТЬ» ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

***Коваленко Ю. С., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту
спеціальності «Адміністративний менеджмент»***

Науковий керівник –

Воронько-Невіднича Т. В., кандидат економічних наук, доцент

Важливе місце категорії «ефективність» в економічній науці і практиці, обумовлює підвищена увага до трактування і осмислення цього поняття. Однак ефективність як головна ціль існування будь-якої господарської діяльності рідко піддається теоретичному розгляду саме через неясність сприйняття категорії. Щоб бути успішним протягом довгого часу підприємства повинні бути ефективними та результативними. На думку П. Друкера, результативність є наслідком того, що «робляться потрібні, правильні речі» (doing the right things). Результативність – певний показник деякого процесу, показник того, що в кінці процесу виходить дещо, заздалегідь заплановане.

Для вирішення протиріччя між ефективністю та результативністю, ефективність можна визначити таким математичним поняттям як вектор, який дозволяє знайти напрямок розвитку підприємства [1, с. 56].

Поняття «результативність» та «ефективність» чітко розмежовані між собою: результативність – це властивість, що характеризує здатність об'єкта (процесу) давати цільовий ефект, тобто результати, які забезпечують досягнення поставлених цілей. Ефективність – це властивість, що характеризує здатність об'єкта (процесу) перетворювати витрачені ресурси в результати.

Відомо, що ефективним інструментом керування діяльністю підприємства, особливо в складних умовах, є стратегія. Розвиток підприємства опирається на довгостроковий план, – стратегію спрямований на досягнення конкретних цілей.

Кожен процес чи явище можуть давати лише те, що є в їхньому потенціалі. Стратегія розрахована не тільки на перспективу (концепція дій), а й спосіб мислення менеджерів і персоналу. Вона реалізується через розробку планів, систем бюджетів, спеціальних програм та процедур, але її саму розбивати на довгострокові плани не можна. На середньому та нижньому рівнях управління стратегія доповнюється і конкретизується тактикою.

Фахівці вказують на те що, оцінюючи ефективність стратегії розвитку організації, керівники підприємств здебільшого керуються такими критеріями: отримання більшого прибутку; збільшення обсягів збуту; зростання заробітної плати працівників; зміни в системі роботи з постачальниками та споживачами [3, с. 294].

Згідно з традиційним підходом, при оцінюванні ефективності організаційних перетворень увага зосереджується, насамперед, на визначенні економічної ефективності у кількісних показниках, наприклад, підвищення продуктивності праці, загальної рентабельності підприємства, отже, одержання позитивної різниці між результатами і витратами. Такі провідні вчені як Т. Питерс, Р. Уотерман зазначають, що найбільш прогресивним є підхід, який передбачає визначення того, чи була реалізована стратегія та всі конкретні організаційні перетворення. Отримані результати при цьому оцінюються як кількісними, так і якісними показниками. У контексті підвищення значущості соціальних факторів такий підхід до оцінки ефективності стратегічних змін є найбільш доцільним, а тому потребує удосконалення [2, с. 122].

Отже, виміряти ефективність стратегічного розвитку підприємств складно, при цьому обґрунтованої методики, яка б дозволяла чітко визначити вплив кожного перетворення на ефективність, досі не існує.

Досліджуючи ефективність діяльності підприємства, треба розділяти власне ефективність діяльності, що стосується використання ресурсів та результативність, що характеризує ступінь реалізації стратегії. В той же час треба пам'ятати, що для успішної діяльності підприємства важливе не лише досягнення цілей і реалізація стратегії (результативність), але й мінімізація витрат впродовж цього процесу (ефективність). Тому показники результативності і ефективності взаємопов'язані, але важливо оцінювати їх нарізно, оскільки це дозволить чітко визначити, чим викликаний поточний стан підприємства: помилковою стратегією (неправильними цілями) чи нераціональним використанням ресурсів.

Список використаних джерел

1. Друкер П. Практика менеджмента : [учеб. пособие ; пер. с англ.]. – Москва : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 398 с.
 2. Питерс Т. В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний) / Т. Питерс, Р. Уотерман / [пер. с англ.]. – М. : Прогресс. – 1986. – 424 с.
 3. Фоміченко В. П. Формування стратегії розвитку великого промислового підприємства / В. П. Фоміченко, О. О. Кондратенко // Науковий вісник ДДМА. – 2009. – №2 (5Е). – С. 293-297.
-

ПЛАНУВАННЯ КАР'ЄРИ ЯК ЧИННИК МОТИВАЦІЇ

***Кожушко С. Б., здобувач вищої освіти 1 курсу СВО
магістр факультету економіки та менеджменту***

Науковий керівник –

Вакуленко Ю. В., кандидат сільськогосподарських наук, доцент

Діяльність людини є важливим фактором формування особистих потреб. Адже чим ширше та багатогранніша діяльність людини, тим різноманітніші її потреби і тим повніше вони задовольняються.

Серед комплексу проблем менеджменту визначну роль відіграє саме проблема удосконалення управління персоналом фірми. Задачею цієї області менеджменту є підвищення ефективності виробництва за рахунок всебічного розвитку й ро-

зумного застосування творчих сил людини, підвищення рівня її кваліфікації, компетентності, відповідальності, ініціативи.

За оцінкою спеціалістів у сфері менеджменту персоналу, нині в країнах з розвиненою економікою значну частину займають наймані працівники у структурі мотивів першість віддають матеріальній винагороді. При цьому за останні роки частка тих, хто віддає перевагу нематеріальним мотивам різко зросла.

Планування кар'єри можна виділити як один із чинників мотивацій. Кар'єру визначають як сукупність усіх посад (кваліфікаційних рівнів), що вміщуються в одне трудове життя.

Розрізняють два види кар'єри [1, с. 120]: фахову і внутрішньо-фірмову. Фахова кар'єра це, власне, різні стадії професійної діяльності: навчання, робота, послідовний розвиток, професійне зростання і, урешті-решт, вихід на пенсію. Ці стадії конкретний працівник може пройти в одній або в різних організаціях. Внутрішньофірмова кар'єра охоплює зміну стадій розвитку працівника в межах однієї організації.

Внутрішньофірмова кар'єра, як бачимо, реалізується за двома основними напрямками [2, с. 90]:

- вертикальний, що означає просування до вищого рівня в ієрархії;
- горизонтальний, тобто переведення працівника з одного робочого місця на інше, що сприяє підвищенню інтересу до роботи, а отже, посилює мотивацію трудової діяльності. Це може бути переміщення в іншу функціональну галузь діяльності, розширення або ускладнення завдання на нинішній посаді, зміна службової ролі без її жорсткого формального закріплення в організаційній структурі;
- проникнення в середину конуса-доцентровий рух, що не закріплюється офіційно в структурі управління, штатному розкладі. Цей рух означає набуття авторитету, поваги серед колег, визнання як фахівця й особистості.

На різних етапах кар'єри людина задовольняє різні потреби, чого не можна не враховувати в практиці управління персоналом. Політика в області кар'єри персоналу має бути спрямована на задоволення кількісних і якісних потреб організації у працівниках у необхідний час і в потрібному місці.

Важливим засобом розроблення та реалізації цієї політики є планування кар'єри.

Моделі ділової кар'єри можуть бути загальними і конкретними. Загальні моделі – це набір кількох напрямів службового зростання фахівця або групи фахівців, а конкретні – чіткий графік заміщення певних посад і відповідного навчання, стажування тощо для підготовки керівника (спеціаліста, службовця) необхідного рівня і профілю [3, с. 138].

Якщо в галузі кар'єри розглядати крізь призму сучасних теорій мотивації, то можна дійти висновку, що цей елемент управління персоналом має безпосереднє відношення до мотивації трудової діяльності. Так, за теорією Маслоу до первинних потреб людини належать потреби безпеки, намагання бути впевненим, що фізіологічні та інші пріоритетні потреби, у тому числі потреби зайнятості, стабільної роботи, будуть задоволені як у поточному періоді, так і в майбутньому.

Планування кар'єри слід розглядати як розробку офіційної програми, моделей просування персоналу по службі, які визначають перспективу його зростання за

певних умов, допомагають кожному працівникові розкрити свої здібності та докласти їх якнайліпше до реалізації цілей організації.

На практиці є безліч способів впливу на мотивацію конкретної людини, до того ж кількість їх постійно змінюється. Варто зауважити, що способи забезпечення ефективного впливу на мотивацію трудової діяльності не є сталими. Чинник, який мотивує конкретну людину до інтенсивної ефективної праці, завтра може сприяти зниженню мотиваційних настанов. Це ще один доказ принципової важливості вивчення потреб людини, її настанов, бажань, пріоритетів для розробки дійових заходів впливу на поведінку кожного працівника.

Вивчення потреб мотивації людини має як теоретичне, так і безпосередньо і практичне значення. Від того, як розуміє та чи інша людина свою трудову діяльність і якими мотивами вона керується, залежить її ставлення до роботи. Тому вивчення, розуміння внутрішніх механізмів мотивації дає змогу виробити ефективну політику в галузі праці соціально-трудова відносин.

Список використаних джерел

1. Колот А. М. Мотивація персоналу / Колот А. М. – К.: «КНЕУ», 2002. – 367 с.
 2. Кушнір Л. Практики управління людськими ресурсами на українських підприємствах / Л. Кушнір // Синергія. 2004. - № 1. - С.4 - 11.
 3. Менеджмент організацій: Учеб. пособ. / Киржнер Л.А., Киенко Л.П., Лепейко Т.И., Тимонин А.М. - К.: КНТ, 2006. - 688 с.
-

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

*Костоглод А.К., здобувач вищої освіти
факультету економіки та менеджменту спеціальності
«Адміністративний менеджмент» СВО «Магістр»*

Науковий керівник –

Калініченко А. В., доктор сільськогосподарських наук, професор

Динамічні та непередбачувані зміни в суспільних і соціально-економічних процесах зумовлюють потребу в пошуку оптимальних технологій менеджменту для вчасної й ефективної реакції на зовнішні подразники. Сьогодні вже недостатньо керуватися лише економічними критеріями, оскільки за умов кроскультурної кооперації та швидкого обміну інформацією у суспільстві результативність діяльності підприємств насамперед залежить від інтелектуального потенціалу персоналу і соціокультурних чинників впливу на його поведінку.

Загальновизнано, що управління персоналом відіграє важливу роль в успіху підприємства, у забезпеченні конкурентоспроможності, продуктивності та ефективності. Однак, у реальній практиці вітчизняні менеджери здебільшого не використовують сучасних механізмів і методик, які б ефективно коригували поведінку персоналу.

Сьогодні управління поведінкою персоналу як новий науковий напрям і сфера діяльності сучасного менеджменту розвивається у контексті соціокультурологічної парадигми управління [1, с. 27]. Культурологічний погляд на під-

приємство дає змогу зрозуміти сутність поведінки людини та її роль не як механічної складової управління, а як особливої цінності, котра завдяки своїм унікальним особливостям здатна примножувати успіхи організації. Як стверджують науковці [2, с. 15], найбільш вдалою та коректною характеристикою моделі пізнання поведінки людини в організації, базованої на соціокультурному підході, є, насамперед, її інгерентність, тобто здатність пристосовуватися до існуючої системи норм і цінностей поведінки саме такої соціальної системи, в яку вона впроваджується. Завдяки такій властивості, більша частина персоналу позитивно сприймає змодельований механізм впливу на поведінку [2, с.17].

На основі базових функцій менеджменту, а саме планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання [3, с. 128], виділено такі підфункції: планування розвитку персоналу; організування навчання і розвитку персоналу; організування підбору персоналу; мотивування до творчої активності та креативності персоналу; контролювання ступеня опору до змін; регулювання процесами управління поведінкою персоналу та соціальною стабільністю.

Оскільки поведінка персоналу зумовлюється певними мотивами та залежить від дії багатьох факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, вони також представлені в концептуальній моделі. Формування поведінки персоналу повинно відбуватися з урахуванням місії підприємства та спрямовуватися, згідно з принципами управління, на реалізацію мети його діяльності [4, с. 64].

Принципи управління поведінкою персоналу такі ж, як і загальні принципи управління персоналом. Основними серед них є принципи системності, економічності, науковості, прозорості, ієрархічності, прогресивності, перспективності, узгодженості.

Поведінка персоналу визначається тим середовищем, в якому він перебуває. Корпоративна культура віддзеркалює середовище діяльності працівників підприємства, водночас вона є основним стратегічним інструментом, здатним згуртувати всіх працівників на виконання місії та завдань підприємства. З огляду на це, чільне місце в концептуальній моделі посідає корпоративна культура як фактор стійкості персоналу та підвищення його мотивації [5, с. 86].

Отже, управлінська поведінка персоналу, як стверджують науковці, повинно базуватись на таких ключових моментах: поведінка кожного працівника має індивідуальний характер; поведінка людей формується як під впливом їх індивідуальних бажань, так і груп, членами яких вони є; поведінка індивіда в будь-якій ситуації – це взаємодія його внутрішнього світу і характеристик ситуації; структура й процеси в організації впливають на організаційну поведінку, культуру, й навпаки; якість управлінських рішень багато в чому залежить від стратегії вибору поведінки керівника-лідера.

Список використаних джерел

1. Зибцев В. М. Господарський менталітет України: теорія, історія та сучасний стан / В.М. Зибцев, В.Ю. Попов. – Донецьк : Норд-Пресс, 2005. – 175 с.
2. Доронін А.В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток : монографія / А.В.Доронін. – Х. : ВД ІНЖЕК, 2008. – 320 с.
3. Кузьмін О.Є. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства / О.Є. Кузьмін, Н.Г. Георгіаді ; Нац. ун-т "Львівська політехніка". – Львів : Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2006. – 368 с.

4. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади / В.Г. Воронкова, А.Г. Беліченко, С.М. Попов. – К : Професіонал, 2006. – 576 с.
5. Корпоративна культура: навч. посібник / [під заг. ред. Г.Л. Хаєта]. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 403 с.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

**Кулинич М.О., спеціальності «Економіка підприємства» СВО Магістр,
Науковий керівник –
Самойлик Ю.В., кандидат економічних наук, доцент**

В сучасному ринковому середовищі головним фактором ефективності економіки виступають продуктивні сили. Тому для керівника є досить важливим забезпечити відповідні умови для реалізації потенціалу працівників, сформувати механізм високопродуктивної праці. Адже на сьогодні персонал, його ефективне формування та використання є однією з головних передумов успішного функціонування підприємства, його продуктивної діяльності. Тому дана тема є досить актуальною та потребує подальшого дослідження.

Персонал підприємства – це сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та мають досвід практичної діяльності [1, ст.36].

Я вважаю, що на ефективність використання персоналу має значний вплив процес його формування, що проходить у декілька етапів. Серед них вчені виділяють: планування чисельності, пошук та відбір, зарахування на роботу, адаптація.

Першим етапом є планування чисельності персоналу, завданням якого є забезпечення компанії людським капіталом, відповідно до її потреб щодо кваліфікації, досвіду та інших якісних показників. Слід зазначити, що недосконале планування чисельності працівників може призвести до збільшення витрат і, як результат, до зниження ефективності господарювання та втрати матеріальних ресурсів.

Наступним етапом є набір працівників. За визначенням Ф.І.Хміль добір персоналу – це процес пошуку потенційних працівників і формування бази даних про них для залучення на вакантні або на ті, що стануть вакантними, посади і робочі місця. М.Х.Мескон продовжує попередню думку та стверджує, що набір персоналу – це створення необхідного резерву кандидатів на всі посади, з якого організація (керівництво) відбирає найбільш придатних для неї працівників [2, ст.57].

У процесі відбору використовують різні методи оцінювання умінь, навичок та знань майбутнього працівника для того, щоб виявити у ньому саме ті риси, які є найбільш цінними для конкретної посади. Науковці виділяють як попередній (коли беруть участь всі бажаючі), так і остаточний (серед кількох претендентів) відбір.

На кожному етапі відбору здійснюється так зване «відсіювання», що відбувається за рішенням керівництва компанії або за власним бажанням претендента. Крім того сам процес відбору повинен проходити чесно, відкрито та неупереджено. Найчастіше у процесі відбору використовують такі методи як тестування, аналіз анкетних даних, співбесіда та конкурс. При вдалому проходженні всіх вище зазначених етапів відбувається зарахування на роботу та починається соціальна та трудова адаптація нового працівника. Під цим поняттям розуміють сукупність всіх можливих процедур, що пришвидшують налагодження працівником дружніх відносин в колективі та отримання потрібних трудових навичок.

Одним із найбільш відомих заходів щодо підвищення ефективності використання персоналу є його мотивація. Слід зазначити такі напрямки вдосконалення мотивації праці на підприємстві, а саме:

- для великих компаній бажано мати певних спеціалістів, які б займалися роботою з персоналом, досліджували б їх внутрішні мотиви до праці та цінності, з'ясовували б реальні потреби працівників (це можуть бути психологи, працівники відділу роботи з персоналом тощо);

- виробити чіткі та прозорі критерії оцінки результатів діяльності персоналу;

- частіше використовувати нематеріальне стимулювання: грамоти за досягнення успіхів, похвальні листи, усні компліменти та похвалу тощо;

- впровадити корпоративну культуру, якої б дотримувалися як працівники, так і керівництво: запровадити подарунки на значні свята, частіше реалізовувати спілкування працівників між собою та безпосередньо з керівництвом різних рівнів (наприклад, під час перерв, за обідом, перед початком роботи або в кінці робочого дня), проводити більше корпоративних свят і спортивних турнірів між різними відділами компанії для зближення колективів;

- проводити різні конкурси з цінними призами для кращих працівників;

- поліпшувати умови праці працівників, надавати соціальний пакет;

- розширювати повноваження працівника, дозволяти йому брати участь у прийнятті рішень;

- для керівного складу мотивувальним чинником є акції та опціони на їх купівлю;

- активніше використовувати премії та доплати за досягнуті успіхи та відповідальне виконання своїх повноважень; запровадити використання премій за тривалий термін роботи у компанії.

Отже, людські ресурси займають головну роль серед низки інших ресурсів та факторів виробництва, тому успішна діяльність компанії залежить саме від формування та ефективного використання цього ресурсу. Формування персоналу передбачає декілька етапів: планування, набір, відбір та адаптація працівників. Також, слід зазначити, що важливе місце в процесі управління персоналом належить мотивації.

Список використаної літератури

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств. Підручник / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероблене. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.

2. Василенко В. О. Виробничий (операційний) менеджмент : навчальний посібник / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. ЦУЛ, 2008. – 532 с.

СУТЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ФАКТОРИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ЇЇ ФОРМУВАННЯ

*Кулічковська О.Д., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Спеціальність «Адміністративний менеджмент»*

*Науковий керівник –
доктор сільськогосподарських наук, професор Калініченко А.В.*

В сучасних умовах розвитку управління ефективність діяльності організацій, підприємств, установ багато в чому визначається рівнем розвитку корпора-

тивного управління та корпоративної культури. Більшість вітчизняних організацій лише розпочали формувати власну корпоративну культуру в системі управління, яка ґрунтується на кодексах етичної та корпоративної поведінки. Корпоративну культуру як одну з ефективних сучасних форм управління досліджують у західній економічній літературі, починаючи з 1980-х років. Піонерами в цьому напрямі були Т.Пітерс, Р.Уотермен [1, с. 9].

Корпоративна культура належить до складних матеріально-духовних феноменів, системних за своєю суттю. Тому розглядати її треба всесторонньо, із позицій різних сфер знання. Як і будь-яка культура, корпоративна культура формується і сприймається людською свідомістю, впливає на поведінку людини й спосіб її почувань та думання. Через це, обмежуватися організаційно-економічними чи технічно-функціональними підходами замало.

Феномен корпоративної культури вимагає усвідомлення і прийняття відповідної позиції з низки проблем, однією із яких є проблема змісту, який вкладається в це поняття. З позиції методологічної точності наукове тлумачення даного поняття відрізняється складністю і різноманітністю теоретичних підходів. Ця обставина пояснюється існуванням різноманітних світоглядних і методологічних позицій дослідників феномену культури, а також задачами тих дисциплін, у рамках яких проводяться дослідження [2, с. 11].

Усі визначення корпоративної культури можна умовно поділити на три групи, що відображають як раціонально-прагматичний, так і феноменологічний підходи.

Перша група – визначення – характеристики діяльності організації та її членів. Друга група – визначення, які зводяться до переліку елементів корпоративної культури. Третя група – визначення, які трактують корпоративну культуру як цілісну категорію.

Раціонально-прагматичний підхід передбачає вияв корпоративної культури через артефакти: формально-ієрархічна структура організації, системи управління, лідерства й мотивації, поведінка персоналу, стиль спілкування тощо.

Феноменологічний підхід представляє корпоративну культуру як суть організації (а не атрибут) і фактор, який забезпечує умови узгодженого сприйняття реальності й групової поведінки.

Корпоративна культура є найяскравішим виявом єдиної культури організації, яка поєднує різні типи людей (акціонери, менеджери, виробничий персонал). Корпоративна культура є субкультурою в рамках національної культури, оскільки має свою усталену систему цінностей, які приймають носії національної культури, тому вона підвладна закономірностям, властивих для культури в цілому. Корпоративну культуру можна розглядати як своєрідну ідеологію управління, націлену на підвищення ділової активності підприємства [2, с. 18].

Для того, щоб запропонувати реальні напрямки формування корпоративної культури та забезпечити ефективний механізм її функціонування, необхідно систематизувати фактори впливу на корпоративну культуру із подальшим дослідженням тенденцій такого впливу. Задача систематизації факторів формування корпоративної культури вимагає їхньої певної класифікації та виділення серед них тих, які мають пріоритетне значення з огляду цінностей і глибини впливу.

Особлива роль у формуванні корпоративної культури належить групі факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, яка за своєю суттю збігається із факторами, об'єднаними за рівневою ознакою. Зовнішнє середовище охоплює ті сили та інституції, з якими доводиться стикатися підприємству в процесі свого функціонування на ринку. Фактори внутрішнього середовища формують корпоративну культуру із середини підприємства, тому їм властива певною мірою суб'єктивність впливу. Взаємозалежність факторів зовнішнього середовища та їхні багатогранність і динамічність зумовлюють різновекторний вплив на формування корпоративної культури і спричиняють труднощі методичного характеру, пов'язані із складністю реального оцінювання ступеня впливу кожного фактору.

Отже, підсумовуючи вище сказане, можна зробити такий висновок, що до факторів, які впливають на формування корпоративної культури організації відносять наступні:

1. Фактори зовнішнього середовища:

- загальнопланетарний;
- глобалізація;
- політичний;
- економічні процеси;
- екологічний стан;
- інноваційні процеси та інтелектуалізація праці;
- позитивна соціокультурологічна динаміка;
- правове поле, система законодавства.

2. Фактори внутрішнього середовища:

- внутрішній стан підприємства;
- стадія життєвого циклу підприємства;
- психологічна готовність до змін;
- структура потреб персоналу;
- прийнята система менеджменту на підприємстві;
- ціннісна регуляція поведінки людини;
- традиції, лідери, міфи, історія підприємства [2, с. 133].

Факторами впливу є ті рушійні сили, які впливають на формування корпоративної культури і забезпечують її найбільшу ефективність.

Список використаних джерел

1. Євтухова Т.І., Легенько Ю.В., Родіонов О.В., Руденко О.М. Корпоративна культура: [навчально-методичний посібник] / Т.І. Євтухова. – К.: ДП «Укртехінформ», 2013. – 185с.
 2. Захарчин Г.М., Любомудрова Н.П., Винничук Р.О., Смолінська Н.В. Корпоративна культура: [навчальний посібник] / Г.М. Захарчин. – Львів, 2011.
-

ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ

*Кулішенко А. О.,
здобувач вищої освіти 1 курсу
факультету економіки та менеджменту
Науковий керівник –
Дем'яненко Н. В., к.е.н., доцент*

Стан, що склався в аграрній сфері України потребує її переорієнтації з ресурсовитратних виробництв на ресурсозберігаючі. Тому, в першу чергу необхідно визначитися з розумінням сутності процесу ресурсозбереження.

В економічній літературі процес управління ресурсозбереженням на підприємстві розглядається як визначена система функцій управління. Серед них виділяють: аналіз, розробку стратегії, прогнозування і планування, організацію, оцінку і контроль. Дані функції характеризують процес ресурсозбереження на підприємстві в процесі виробництва. В умовах ринку головним важелем економічного механізму ресурсозбереження є конкуренція [2, с. 33].

Існують різні точки зору щодо визначення цього поняття (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення категорії ресурсозбереження

Автор	Визначення
Кроллі О.А.	«Ресурсозбереження – це...комплексний напрямок наукових досліджень, який складається із кола економічних, інженерно-технічних, правових та соціальних дисциплін, які постійно розширюються, з єдиною цільовою установкою».
Концепція, розроблена Інститутом економіки промисловості НААН України	Процес ресурсозбереження передбачає ефективне використання всіх видів виробничих ресурсів та грошових коштів. Крім того, зростання ресурсозбереження означає підвищення ефективності використання виробничого потенціалу на основі раціонального використання речових елементів процесу виробництва, доцільного кооперування робітників, який забезпечує зростання продуктивності праці, а також ефективність витрачання грошових коштів, які знаходяться у розпорядженні об'єктів господарювання
Іванов М.І., Бреславцев А.В., Хижняк Л.Г., Липницький О. І.	«Ресурсозбереження являє собою метод господарювання, який охоплює комплекс технічних, економічних, організаційних заходів, спрямованих на раціональне використання ресурсів та забезпечення зростаючих потреб у них головним чином за рахунок економії». Та, крім того, на їх думку, ресурсозбереження повинно забезпечити скорочення витрат матеріальних, трудових, фінансових та інших видів ресурсів, підвищення економічної віддачі з кожної натуральної одиниці сировини, палива, енергії, устаткування, які використовуються; вкладених коштів; збереження природних багатств та найбільш повного використання ресурсного потенціалу окремих регіонів
Соколовская Г.А., Сигарьова Т.С.	Ресурсозбереження це процес раціоналізації використання всіх видів матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів в народному господарстві переважно на базі інтенсифікації виробництва
Лебедев В., Павлов В.	Ресурсозбереження є одним із найбільш ефективних напрямків розвитку економіки

Ресурсозбереження слід розглядати з позицій розширеного відтворення, руху ресурсів у процесі виробництва, як процес, який постійно повторюється. По-перше, сутність ресурсозбереження полягає в економії суспільно необхідної праці і проявляється у зменшенні витрат виробництва, зростанні норми прибутку, зменшенні техногенного впливу на навколишнє середовище; по-друге, цей процес визначається конкретними формами прояву: матеріалозбереження, землезбереження, працезбереження, енергозбереження тощо; по-третє, ресурсозбереження слід розглядати як процес, який постійно повторюється і досягається на основі впровадження інновацій поряд з ефективнішим використанням традиційних чинників виробництва. Його результатом є вивільнення та економія ресурсів, зменшення витрат виробництва, збільшення прибутку, досягнення позитивних економічних ефектів. Згідно з принципом функціональної повноти системи пропонується виділити наступні підсистеми системи управління ресурсозбереженням: підсистема загальних функцій управління ресурсозбереженням, підсистема конкретних функцій та підсистема функцій забезпечення управління ресурсозбереженням. Основні стратегічні напрями ресурсозбереження можуть бути зведені до таких [1, с. 101]:

- комплексне використання мінерально-сировинних і паливних ресурсів; впровадження ресурсозберігаючої техніки і технології;
- стабілізація земельного фонду, відновлення родючості землі, рекультивация відпрацьованих кар'єрів тощо;
- ефективне регулювання лісокористування, підтримання продуктивності лісів, активне лісовідновлення;
- збереження рекреаційних ресурсів при розміщенні нових промислових об'єктів.

Отже, ресурсозбереження – це процес поліпшення використання ресурсів на всіх етапах і рівнях виробничо-господарської діяльності на основі науково-технічного прогресу, який супроводжується вивільненням і економією ресурсів, зменшенням витрат виробництва, зниженням рівня собівартості продукції, зростанням норми прибутку, поліпшення навколишнього середовища та умов життя. У цілому комплексний розвиток усіх напрямів ресурсозбереження дасть змогу сформулювати нову ідеологію господарювання, що базується на економному використанні наявної ресурсної бази, оптимальному співвідношенні первинних і вторинних ресурсів та маловідходному виробничому циклі.

Список використаних джерел:

1. Драган І. В. Методологічні засади управління ресурсозбереженням як напряму реалізації державної політики у сфері природокористування / І. В. Драган // Вісник ЖДТУ. – Серія : Економічні науки. – 2014. – № 1 (59). – С. 100-105.
 2. Кириленко І. Г. Вишукувати шляхи підвищення ефективності виробництва / І. Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 31-34.
-

СУТНІСТЬ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ

*Кульчицька Ю. Г.,
здобувач вищої освіти 1 курсу
факультету економіки та менеджменту
Науковий керівник –
Махмудов Х. З., д.е.н., професор*

Якщо в побуті людина найчастіше приймає ті чи інші рішення часто інтуїтивно, спонтанно, а іноді й обдуманно, з розрахунку, то в керуванні виробництвом, підприємством поняття рішення носить більш систематизований характер. Ухвалення рішення – складова частина функції будь-якого керівника. Поняття «рішення» в науковій літературі трактується по-різному. Воно розуміється і як процес, і як акт вибору, і як результат вибору.

Рішення як процес характеризується тим, що він, протікаючи в часі, здійснюється у кілька етапів. У зв'язку з цим тут доречно говорити про етапи підготовки, прийняття та реалізації рішень. Етап прийняття рішень можна трактувати як акт вибору, який здійснюється індивідуально або групою осіб, які приймають рішення за допомогою певних правил.

Рішення як результат вибору є припис до дії (план роботи, варіант проекту тощо). Рішення є одним з видів розумової діяльності і проявом волі людини. Його характеризують такі ознаки [2, с. 37]:

- можливість вибору з безлічі альтернативних варіантів: якщо немає альтернатив, то немає вибору і, отже, немає і рішення;
- наявність мети: безцільний вибір не розглядається як рішення;
- необхідність вольового вчинку керівника при виборі рішення, так як суб'єкт прийняття рішення формує його через боротьбу мотивів і думок.

Управлінські рішення можуть бути обґрунтованими, прийнятими на основі економічного аналізу та багатоваріантного розрахунку, і інтуїтивними, які хоча і заощаджують час, але містять у собі імовірність помилок і невизначеність.

Саме по собі прийняття рішення є компромісом. Приймаючи рішення, необхідно зважувати судження про цінності, що включають розгляд економічних факторів, технічної доцільності та наукової необхідності, а також враховувати соціальні і чисто людські фактори.

Прийняти «правильне» рішення, – значить обрати таку альтернативу з числа можливих, в якій з урахуванням всіх цих різноманітних чинників буде оптимізована загальна цінність.

Часто буває необхідно поступитися одній з характеристик (наприклад, надійністю), з тим щоб отримати вигреш в іншій (наприклад, у витратах). Завданням особи, яка приймає рішення, є відшукання альтернатив, що представляють собою оптимальний компроміс при обліку всіх розглянутих факторів [1, с. 45].

У деяких випадках оптимальний компроміс можна знайти, користуючись науковими методами прийняття рішень, тобто використовуючи математичні методи оптимізації, теорію ймовірностей, математичну статистику чи теорію корисності. В інших випадках прийняття рішень є виключно складним питанням, яке носить суб'єктивний характер і передбачає облік не кількісними людських факторів і су-

джен про цінність. Однак найбільш часто при прийнятті рішень проводиться облік як кількісних, так і якісних факторів, які повинні розглядатися одночасно.

Є думка, що прийняття рішень по суті є мистецтвом. Це переконання міцно вкоренилося у свідомості багатьох людей, зайнятих у сфері адміністративного та державного управління. Однак поява обчислювальної техніки і успіхи, досягнуті в розробці наукових методів прийняття рішень, призвели до зміни цих поглядів. Раніше вважалося, що прийняття рішень носить повністю якісний характер і є суб'єктивною справою. В даний час в цій області інтенсивно впроваджуються кількісні методи [1, с. 68].

Прийняті рішення повинні ґрунтуватися на достовірній, поточній і прогнозованій інформації, аналізі всіх фактів, які впливають на рішення, з урахуванням передбачення його можливих наслідків.

Керівники зобов'язані постійно і всебічно вивчати інформацію, що надходить для підготовки та прийняття на її основі управлінських рішень, які необхідно погоджувати на всіх рівнях внутрішньо-фірмової ієрархічної піраміди управління.

Кількість інформації, яку необхідно переробити для вироблення ефективних управлінських рішень, настільки велика, що вона давно перевищило людські можливості. Саме труднощі управління сучасним великомасштабним виробництвом зумовили широке використання електронно-обчислювальної техніки, розробку автоматизованих систем управління, що включало створення нового управлінського апарату та застосування економіко-математичних методів [2, с. 38].

Оскільки керівник має змогу вибирати рішення, він несе відповідальність за їх виконання. Ухвалені рішення надходять у виконавчі органи і підлягають контролю за їх реалізацією. Тому управління повинно бути цілеспрямованим, повинна бути відома мета управління. У системі управління обов'язково повинен дотримуватися принцип вибору рішення, яке приймається з певного набору рішень. Чим більше вибір, тим ефективніше управління. При виборі управлінського рішення до нього пред'являються наступні вимоги: обґрунтованість рішення; оптимальність вибору; правомірність рішення; стислість і ясність; конкретність у часі; адресність до виконавців; оперативність виконання.

Список використаних джерел:

1. Малкова І. Організація управління / І. Малкова. – М. : Финансы, 2002. – 175 с.
 2. Крапинець О. А. Труд современного руководителя / О. А. Крапинець // Экономика и управление. – 2014. – № 4. – С. 36-38.
-

ВИКОРИСТАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ В ПІДПРИЄМСТВІ

*Ладатко А.А., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Спеціальність «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник – канд.екон.наук., доц. Дем'яненко Н.В.*

У діяльності підприємств важливу роль відіграють комунікативні технології. За допомогою цих технологій встановлюється контакт між підприємствами, конкурентами, працівниками в підприємстві та громадою.

Імідж формується в ході комунікаційних процесів як результат символічної взаємодії соціальних груп і самого лідера, який знаходить унікальні форми їх вираження.

Імідж підприємства – це сформована асоціація у свідомості певних груп людей, спеціально створений образ на ринку продукції та послуг [3].

Позитивний імідж перш за все приваблює споживачів і партнерів, прискорює продаж продукції та підвищує конкурентоспроможність підприємства на ринку. Репутація підприємства є досить уразлива і тому її потрібно постійно підтримувати.

Основними задачами іміджу можна вважати такі:

- підвищення престижу фірми;
- введення на ринок нових товарів та послуг;
- підвищення ефективності реклами та інших засобів щодо просування продукції [1].

Для того, щоб імідж був позитивним, потрібно дотримуватися різних засобів формування іміджу:

- підібрати фірмовий стиль – це головний засіб формування, який робить підприємство пізнавальним;
- візуальні засоби – упакування, оформлення вітрин, офісів, виставок, розробка макетів оголошень;
- вербальні засоби – це інформація, що з'являється під час мовного спілкування.

Для формування іміджу використовуємо PR-заходи – це встановленні взаєморозуміння між підприємством і громадськістю. До цих засобів можна віднести:

- прес-конференції;
- виставки;
- шоу-маркетинг;
- прес-тур;
- спонсорські заходи [1].

Реклама є найбільш поширеним засобом передачі інформації, що сприяє створенню позитивного іміджу підприємства. Метою рекламної діяльності є не стільки донесення до широкої споживацької аудиторії інформації про продукцію та послуги підприємства, а й побудувати художній образ про підприємство, що викликає у покупця яскраві враження. Реклама – це оплачена форма не персональної презентації та просування товарів і послуг із чітко визначеним джерелом фінансування.

Застосовуються такі види реклами:

- інформаційна – інформація про продукцію, форму, образ підприємства;
- переконуюча – інформація, яка переконує у необхідності здійсненні покупки, переваги продукції чи послуг;
- нагадувальна – інформація, яка нагадує про продукцію та місце її продажу;
- підкріплююча – це реклама, яка після продажу продукції запевняє покупців продукції у правильному виборі ;

Засобами поширення реклами є:

- преса – журнали, книги, газети;

- друкована реклама – візитки, каталоги, листівки, плакати;
- зовнішня реклама – великогабаритні плакати;
- реклама в транспорті;
- екранна реклама – слайди, кіно - і телереклама;
- радіо реклама.

При подачі реклами підприємству потрібно найбільшу увагу акцентувати на широкому асортименті якісних виробів і використовувати гнучку систему знижок для постійних клієнтів [2, с. 132].

Отже, підсумовуючи, можна зробити висновок, що імідж підприємства – це його образ, який існує у свідомості людей. Приступаючи до створення іміджу, необхідно з'ясувати: рід діяльності підприємства в даний час і в перспективі; чим продукція підприємства відрізняється від продукції конкурентів.

В умовах подальшого інтенсивного розвитку комунікаційного сектору життєдіяльності суспільства роль іміджу будь-якого підприємства зростатиме. Імідж стає не тільки образом для визначеної аудиторії, а й надзвичайно важливим інформаційним продуктом, що є в розпорядженні всього суспільства.

Список використаних джерел

1. Жигалов В.Т., Шимановська Л.М. Основи менеджменту і управлінської діяльності [Електронний ресурс]. – <http://osvita.ua/vnz/reports>.
 2. Лук'янець Т. І. [навч. посібник] / Т. І. Лук'янець. – 2-ге вид., доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 440 с.
 3. Шморгун Л. Г. Менеджмент організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://westudents.com.ua/glavy/44795-32-mdj_
-

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

*Лісний О.С.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
спеціальність «Менеджмент організацій і адміністрування»
(за видами економічної діяльності)*

*Науковий керівник -
Михайлова О.С. кандидат економічних наук, доцент*

Особливий інтерес теоретиків і практиків до поняття і змісту стратегій, а також процесів їх здійснення виник на початку 60-х рр. ХХ ст. Саме тоді з'явилася відома праця А. Д. Чандлера «Стратегія і структура» [1], в якій він зазначав, що стратегія — це визначення основних довгострокових цілей організації, адаптація дій та розміщення ресурсів, необхідних для їх досягнення. Ним зроблено спробу пояснити, яким чином процеси розроблення та впровадження стратегії обумовлюють необхідність організаційних змін. Це спонукало до розгортання теоретичних досліджень, становлення даної галузі знань.

Ансофф І. у книзі «Корпоративна стратегія» (1965 р.), яку багато авторів оцінює як першу наукову працю з стратегічного менеджменту, запропонував модель і ряд систематизованих схем, за допомогою яких виділено етапи прийняття та виконання стратегічно важливих для організацій рішень. Він так визначив зміст

стратегічного менеджменту: «Діяльність, пов'язана з постановкою цілей і завдань організації та підтриманням взаємовідносин між організацією й оточенням, які дають змогу їй досягти своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і забезпечують її пристосованість до зовнішніх умов»[2].

Загалом у науковій літературі до середини 70-х рр. ХХ ст. успіх організації пов'язували з наявністю трьох основних умов: розроблення внутрішнього несуперечливого набору цілей та функціональних політик, виявлення сильних і слабких сторін організації та співставлення їх зі сприятливими чи несприятливими чинниками зовнішнього середовища; створення, нарощування та ефективного використання ключових факторів успіху. Тобто, визнаючи необхідність розроблення стратегії, не особливо звертали увагу на її впровадження. Показово, що І. Ансофф у вступі до другого видання своєї книги «Нова корпоративна стратегія» (1988 р.) вказує, що термін «стратегічний менеджмент» включає три основні компоненти: аналітичне формулювання корпоративної стратегії, розвиток управлінських здібностей та управління змінами [3].



Рис. 1. Матриця конкурентних стратегій М. Портера [1]

Поява книги М. Портера «Стратегія конкуренції» (1980 р.) дала новий поштовх для розгляду та тлумачення стратегії, яка розглядається в контексті конкурентного середовища, тобто будь-який досягнутий організацією результат обумовлений вибором стратегії для забезпечення конкурентної переваги та виконаним позиціонуванням. Відповідно стратегічний менеджмент все частіше почати розглядати як управління на основі конкурентних переваг та адекватного реагування на зміни зовнішнього середовища [1].

За визначенням голландського вченого Х. Віссеми: «Стратегічне управління — це стиль управління (мотивований споживачами, орієнтований на майбутнє, спрямований на конкуренцію) та методи комунікації, передачі інформації,

прийняття рішень і планування, за допомогою яких апарат управління й лінійні керівники своєчасно приймають і конкретизують рішення щодо цілей підприємницької діяльності. Стратегічне управління передбачає стратегічну орієнтацію всіх працівників і синхронізацію планів підрозділів, які відповідають за реалізацію цілей компанії» [2].

Очевидно, що між цими напрямками існує тісний взаємозв'язок. Стратегічний менеджмент, як галузь знань, пов'язаний з практичною діяльністю та має реалізувати досягнення інших наук. Водночас рівень розвитку цієї науки визначається досягненнями інших галузей знань, а також вимогами практики. Існує і зворотний зв'язок: стратегічний менеджмент може сприяти розвитку інших наук, появі нових методів та інструментарію дослідження.

Список використаних джерел

1. Василенко В.О. Стратегічне управління підприємством: Навч. посіб. / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 400 с.
 2. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту / Кузьмін О.Є., Мельник О.Г.: Навчальний посібник. – 2-е вид. доп. і перероб. – Львів: НУ “Львівська політехніка”, “Інтелект-Захід”, 2003. – 352 с.
 3. Сладкевич В. Стратегічний менеджмент організацій: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Міжрегіональна академія управління персоналом (МАУП). — К. : Персонал, 2008. — 495с.
-

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

***Льовин А. С., магістрант факультету економіки та менеджменту
Науковий керівник – Дивнич О. Д., к.е.н., доцент***

Більш як двадцятирічний період реформування аграрного сектору економіки є достатній для кількісного і якісного оцінювання тенденцій динаміки ефективності використання ресурсів з метою виробництва сільськогосподарської продукції. Одним із узагальнюючих показників ефективності використання підприємством виробничих ресурсів є рівень рентабельності виробництва продукції.

Рентабельність – поняття, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток. Даний показник більш повно, аніж прибуток відображає остаточні результати господарської діяльності підприємства.

Показники рентабельності характеризують фінансові результати та дохідність різних напрямків діяльності (виробничої, підприємницької, інвестиційної), окупність витрат. Вони більш повно, ніж прибуток, відображають кінцеві результати господарчої діяльності підприємства, тому що їх величина показує співвідношення ефекту до наявних або використаних ресурсів. Їх використовують для оцінки діяльності підприємства та як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні.

Розгляду питань сутності та оцінки рентабельності підприємства присвячено багато праць відомих вчених економістів, серед яких: Андрійчук В. Г., Поддєрьогін А. М., Івахненко В. М., Філімоненко О. С. (табл. 1).

Визначення сутності поняття «рентабельність»

Автор	Визначення рентабельності
Андрійчук В. Г.	Рентабельність є поняття, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток для розширеного відтворення
Івахненко В. М	Рентабельність – це найбільш узагальнюючий показник діяльності підприємства. В ньому синтезуються всі фактори виробництва та реалізації продукції, оборотність господарських коштів і позареалізаційні фінансові результати.
Філімоненков О. С.	Рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень прибутковості (окупності) відповідних складових процесу виробництва або сукупних витрат підприємства.
Поддєрьогін А. М.	Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках.

Джерело: узагальнено автором за [1; 2; 3]

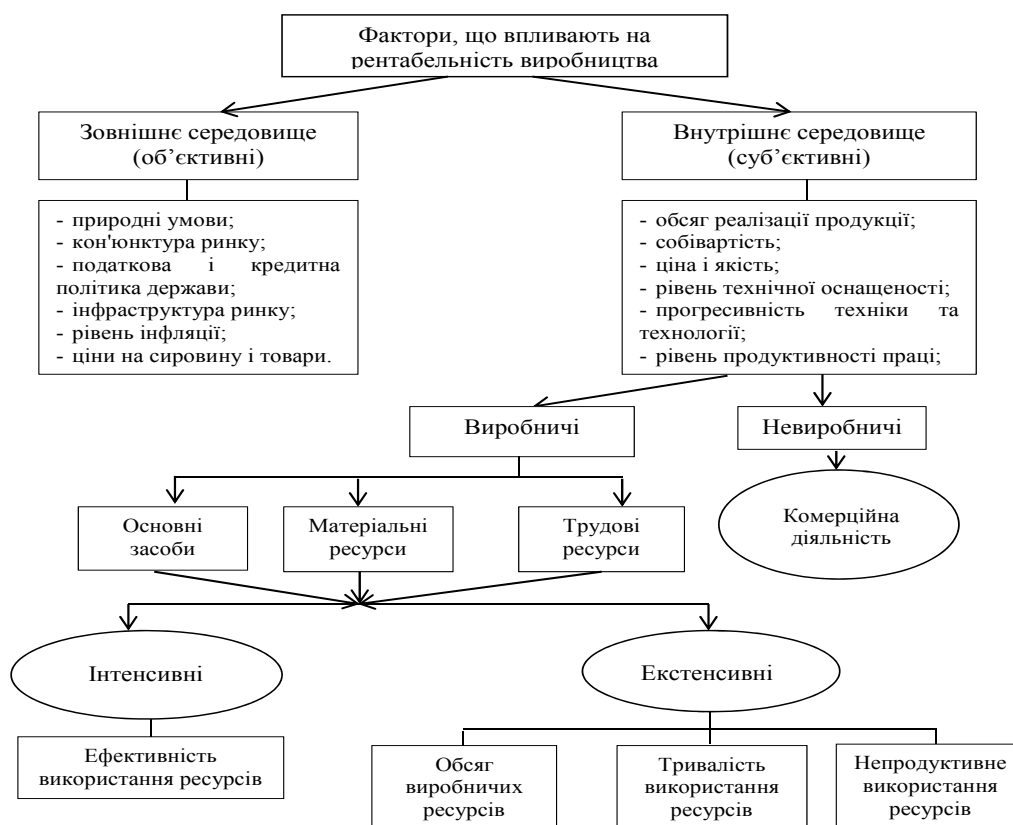


Рис. 1. Фактори, що впливають на рентабельність виробництва продукції

Джерело: узагальнено автором

Узагальнюючи, можна стверджувати, що рентабельність являє собою показник співвідношення прибутку з понесеними витратами.

Всі фактори та шляхи підвищення ефективності підприємства можна поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні чинники безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства, які воно може змінювати і регулювати залежно від поставлених перед ним цілей і завдань. Зовнішні чинники не залежать від діяльності підприємства, а формуються під дією ринкового механізму, законодавчого регулювання, економічної та політичної ситуації в державі (рис. 1).

Отже, врахування об'єктивних та суб'єктивних факторів створює передумови для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: [підручник] / В. Г. Андрійчук. – 3-е вид. К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Коваль О. А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств / О. А. Коваль // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1 (11). – С. 86 – 93.
3. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: [підручник] / За ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. – 7-ме вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

*Мамай Т. В., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту
Науковий керівник – Дем'яненко Н. В., к.е.н., доцент*

В умовах слабо прогнозованої динаміки ринку, великої кількості нових директивних рішень та законодавчих актів, обмежених внутрішніх ресурсів та зростання агресивності зовнішнього середовища, надзвичайно велике значення має приділятися просуванню в практику підприємства ідей та технологій стратегічного управління розвитком. Саме стратегічне управління покликане захистити підприємство від майбутніх загроз, визначити пріоритети та орієнтири розвитку, створити ключові компетенції в конкурентному середовищі [2, с. 98].

Так, стратегія підприємства – це впорядкована в часі система пріоритетних напрямків, форм, методів, засобів, правил та прийомів використання ресурсного, науково-технічного та виробничо-збутового потенціалу підприємства з метою ефективного вирішення поставлених завдань та підтримання конкурентних переваг. В якості характерних особливостей стратегій необхідно відмітити наступні [1, с. 160]:

– процес формування стратегії не завершується конкретним одномоментним результатом;

– стратегія повинна використовуватися для розробки проектів методом пошуку. Роль стратегії в пошуку складається в тому, щоб зосередити увагу на певних ділянках чи можливостях, при цьому відхилити всі інші можливості, як несумісні зі стратегією;

– при формуванні стратегії неможливо передбачити всі фактори впливу, а тому доводиться користуватися узагальненою, неповною інформацією про окремі альтернативи;

– успішне виконання стратегії неможливе без зворотного зв'язку.

У СТОВ «Бережнівське» Кобеляцького району стратегічне управління майже не здійснюється. Таку ситуацію можна пояснити некомпетентністю персоналу, відсутністю усвідомлення необхідності в стратегії розвитку, небажанням обтяжуватись новими методами та засобами управління.

Стратегія розвитку СТОВ «Бережнівське» не просто доцільна, а необхідна, що пояснюється зростаючим впливом зовнішнього середовища. Загалом процес формування та реалізації стратегії розвитку в залежності від ефективності

управління підприємством має містити в собі такі основні етапи: визначення основного підходу до формування стратегії розвитку підприємства; вибір найоптимальнішого стилю стратегічного управління; формулювання стратегічного бачення та місії підприємства; постановка цілей, інтерпретація бачення в конкретні орієнтири; безпосередня розробка стратегії розвитку підприємства; впровадження та реалізація стратегії розвитку підприємства; оцінка діяльності, відслідкування та корегування на всіх етапах (зворотній зв'язок).

Безумовно, вагомість стратегічного управління для підприємства надзвичайно велика, однак застосовувати його необхідно лише за умови ефективного використання. В іншому випадку це тільки ускладнить роботу персоналу. Велику роль в управлінні відіграє планування.

Переваги та недоліки планування наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки до планування [2, с. 101]

Переваги	Недоліки
Корпоративне планування	
Чітка логічна послідовність формування стратегії. Процес формування базується на інформаційному забезпеченні. Обґрунтованість та оперативність прийняття рішень	Жорстка централізація процесу прийняття рішень. До розробки залучається тільки вище керівництво. Необхідність високої компетентності керівництва. Надмірність інформаційних масивів
Ітеративне планування	
Формування окремих складових загальної стратегії середньою ланкою в межах, встановлених вищим керівництвом. Залучення та усвідомлення свого місця персоналом в загальній стратегії. Обґрунтованість прийнятих рішень	Високі вимоги до забезпечення інформацією та компетентністю персоналу. Необхідність сприятливої корпоративної культури всіх працівників. Оптимальність організаційної структури. Тривалість прийняття рішень
Інтуїтивне планування	
Швидкість та простота прийняття рішень. Найменш витратний спосіб планування. Відсутність необхідності в спеціалістах стратегічного управління	Необхідність значного досвіду керівництва. Неточність встановлених цілей. Обов'язковість високої адаптивності всіх ланок управління. Неспроможність оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища
Хаотичне планування (відсутність планів)	
Керівництво не обтяжене плануванням. Спроба миттєвого вирішення нової проблеми	Безліч недоліків, що є наслідками відмови від планування. Неспроможність вирішити проблему миттєво

Загалом, при визначенні основного підходу до формування стратегії необхідно враховувати різноманітні фактори, включаючи специфіку діяльності, розміри підприємства, кваліфікацію керівництва та інших працівників.

Список використаних джерел:

1. Тридед А. Н. Моделі стратегій підприємства // Технічний прогрес та ефективність виробництва / А. Н. Тридед // Вісник Харківського державного політехнічного університету. Збірник наукових праць. Випуск 92 – Харків : ХДПУ, 2000. – С. 158-161.
2. Харченко О. Н. Стратегія розвитку підприємства / О. Н. Харченко // Вісник ХДЕУ. – 2016. – № 2 (18). – С. 98-102.

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

**Мася І. А., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту
Науковий керівник – Дем'яненко Н. В., к.е.н., доцент**

Ринкові умови виробництва продукції визначають необхідність формування принципово нових підходів до управління витратами в сільськогосподарських підприємствах України. Адже існуюча система управління витратами у своєму розвитку ще досі орієнтується на старі стандарти й цінності, а в результаті не відповідає потребам сьогодення. Основою сучасного розвитку сільськогосподарських підприємств має стати управління витратами, орієнтоване на стратегічні проекти.

Управління витратами можна визначити як взаємопов'язаний комплекс робіт, які формують і впливають на процес виникнення та поведінку витрат під час здійснення господарської діяльності й спрямовані на досягнення оптимального їх рівня у всіх підсистемах підприємства. При формуванні системи управління витратами необхідно враховувати їхні особливості, як економічної категорії:

По-перше, це динамізм витрат, те, що вони постійно рухаються та змінюються. Так, у ринкових умовах постійно змінюються ціни на покупні сировину та матеріали, комплектуючі деталі та вироби, тарифи на енергоносії та послуги. Оновлюється продукція, переглядаються норми витрат матеріалів, що відображається на собівартості продукції.

По-друге, різноманіття витрат потребує застосування широкого спектру прийомів та методів в управлінні ними, що ускладнюється відсутністю абсолютно точних методів виміру та обліку витрат. Важливу роль відіграє й та обставина, що витрати складно й суперечливо впливають на економічний результат. Наприклад, підвищити прибуток підприємства можна за рахунок зниження поточних витрат на виробництво, що забезпечується підвищенням капітальних витрат на техніку та технологію. Високий прибуток від виробництва продукції нерідко значно скорочується через високі витрати на її утилізацію та ін. Враховуючи приведені особливості категорії витрат можна сформулювати ряд вимог до формування системи управління витратами, що будуть визначатися особливостями практичної діяльності підприємства (рис. 1), та виділити принципи управління ними [1, с. 155].

У ринковій економіці управління витратами повинно означати створення єдиної, раціональної, чітко та безперервно функціонуючої системи з певними цільовими установками та взаємопов'язаними елементами. Само по собі управління витратами є важливою складовою управлінського обліку, а основні її елементи будуть визначатися функціями, що виконує система управління витратами [2, с. 10].

Оскільки ефективність функціонування підприємства пов'язана з виникненням витрат, це визначає необхідність органічної інтегрованості управління витратами з іншими функціональними системами управління та загальною системою управління підприємством.

Всі управлінські рішення в області ефективного використання ресурсів та організації їхнього обороту тісно взаємозв'язані та прямо або побічно вплива-

ють на кінцеві результати фінансової діяльності підприємства. Тому управління витратами повинно розглядатися як комплексна функціональна керуюча система, що забезпечує розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких робить свій внесок у загальну результативність діяльності підприємства.



Рис.1. Вимоги до системи управління витратами [1, с. 156]

Система стратегічного управління витратами є ефективним інструментом боротьби на конкурентному ринку, тобто реальною можливістю досягнення підприємством особливих переваг над конкурентами за рахунок ефективного управління витратами, що є базою загальної стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Кюрильченко О. В. Вплив витрат на відтворювальні процеси сільськогосподарських підприємств / О. В. Кюрильченко // Вісник ХНТУСГ : Економічні науки. – 2015. – Вип. 105. – С. 153 – 160.
2. Якук О. П. Стратегічне управління в сільському господарстві / О. П. Якук // Вісник ХНТУСГ : Економічні науки. – 2014. – № 3. – С. 7 – 16.

ВИДИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Мася І. А., здобувач вищої освіти 1 курсу
факультету економіки та менеджменту*

Науковий керівник – Дем'яненко Н. В., к.е.н., доцент

В умовах ринкової економіки основним у діяльності кожного підприємства є отримання максимального прибутку. З розвитком конкуренції на ринку та зниженням норми прибутку перспективи розвитку підприємства в значній мірі зале-

жать від поведінки витрат та управління ними. Вміння планомірно і раціонально керувати витратами в періоди погіршення кон'юнктури підвищує шанси на виживання. Дослідження ефективного управління витратами особливо важливо в умовах інфляції, оскільки дані про нинішніх витратах постійно потрібно звіряти з даними про майбутніх витратах. Рівень витрат є не тільки ключовим показником оцінки роботи кожного конкретного підприємства, але і народного господарства в цілому. Тому сьогодні, коли національна економіка знаходиться в досить важкому стані, дослідження питань управління витратами сільськогосподарського підприємства є вкрай актуальним. В умовах формування ринкових відносин в Україні здійснюється безперервний пошук і використання найбільш раціональних та ефективних форм і методів управління витратами у залежності від їх видів [2, с. 178].

Плоткін Я. Д. та Пашенко І. Н. при формуванні стратегічної моделі управління витратами підприємства, окрім факторів, що впливають на вибір стратегії підприємства, виділяють основні, на їх думку, витратоформуєчі фактори, що впливають на обсяг і динаміку витрат у процесі здійснення господарської діяльності підприємства. Відтак, їх об'єднано у такі групи:

1. Технологічні: доступ до інноваційних технологій, рівень технологічного оснащення виробництва, рівень фізичного й морального зношення устаткування, наявність виробничої інфраструктури, наявність власної сировинної бази, рівень ресурсомісткості виробництва;

2. Організаційні: ступінь вертикальної інтеграції підприємства, обсяг діяльності підприємства, рівень використання виробничої потужності підприємства, досвід виробничої діяльності, організаційна структура підприємства, налагодженість ділових зв'язків із постачальниками і покупцями, близькість до сировинної бази та ринків збуту, кваліфікація персоналу підприємства;

3. Фінансово-економічні: рівень капіталомісткості виробництва, вартість капіталу підприємства, вартість залучення додаткових фінансових ресурсів, ціна матеріально-технічних і трудових ресурсів, рівень податкового тиску та наявність податкових пільг, прийнята на підприємстві амортизаційна політика [1, с. 131].

Основним інструментом, що дає змогу оцінити стан виробничих витрат, ступінь раціональності їх здійснення, надати кількісну оцінку факторам, які впливатимуть у подальшому на рівень виробничих витрат є стратегічний аналіз витрат виробництва. З метою обґрунтованого визначення і всебічного аналізу собівартості по кожному виду продукції всі операційні витрати групують за статтями. Сільськогосподарським підприємствам рекомендовано групувати операційні витрати за такими статтями (табл. 1).

Таблиця 1

Групування витрат за статтями

Статті витрат	У рослинництві	У тваринництві	У допоміжних виробництвах	У підсобних промислових виробництвах
Витрати на оплату праці із соціальними нарахуваннями	х	х	х	х
Насіння і садивний матеріал	х	-	-	-
Добрива	х	-	-	-
Засоби захисту рослин і тварин	х	х	-	-

Статті витрат	У рослинництві	У тваринництві	У допоміжних виробництвах	У підсобних промислових виробництвах
Корми	-	x	-	-
Сировина і матеріали (без зворотних відходів)	-	-	-	x
Роботи і послуги	x	x	x	x
Витрати на ремонт необоротних активів	x	x	x	x
Інші витрати на утримання основних засобів	x	x	x	x
Загальновиробничі витрати	x	x	x	x
Інші витрати	x	x	x	x
Непродуктивні витрати (в обліку)	-	x	-	-

Динаміка витрат характеризує споживання усіх видів ресурсів, використання котрих необхідне підприємству для досягнення визначених цілей. У процесі управління витратами здійснюється вибір між альтернативними варіантами стратегічних та поточних управлінських рішень щодо виробництва та реалізації продукції, номенклатури товарів та послуг, ціноутворення та логістики.

Список використаних джерел:

1. Плоткін Я. Д. Виробничий менеджмент : [навчальний посібник] / Я. Д. Плоткін, І. Н. Пашенко. – Львів : Держ. ун-т «Львівська політехніка», 1999. – 258 с.
2. Смачук О. В. Витрати та відтворювальні процеси сільськогосподарських підприємств / О. В. Смачук // Ринкова трансформація економіки : стан, проблеми, перспективи : IV міжнар. форум молодих вчених (12 травня 2010 р.). – Х. : ХНТУСГ, 2010. – Т. 1. – С. 177 – 179.

САМОФОТОГРАФУВАННЯ РОБОЧОГО ДНЯ КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА

*Мостовий А. О., студент 1 курсу магістратури
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –
Осташова В. О., кандидат юридичних наук, доцент*

У сучасних ринкових умовах зусилля підприємців направлене на всебічне збільшення прибутку, прискорення темпів росту продуктивності праці, введення нових потужностей, збільшення випуску продукції, проте успіх кожного керівника залежить не тільки від матеріально-економічних величин, а й від того, як він розпоряджається своїм часом [1]. Інвентаризація робочого часу є першим кроком на шляху до успіху в справі його економії і раціонального використання. Зазвичай вона здійснюється за допомогою хронометражу і фотографії робочого дня [2, с. 265].

Для діагностики робочого часу необхідно проводити самофотографію робочого дня. Якщо фотографування робочого дня проводить сам піддослідний, тобто якщо затрати робочого часу на роботи, що виконуються, обліковуються самим працівником, то цей метод має назву СФРД.

Самофотографування робочого дня іде при допомозі спостереження і вимірювання всіх без винятку корисних затрат і втрат часу протягом всього дня або якої-небудь його частини. Зазвичай воно проводиться 2-3 рази на рік протягом 10-15 днів (бажано по 5 днів у кожній декаді місяця). Слід вибирати дні з найбільш типовим складом робіт та дні, в які виконуються роботи з певною періодичністю.

На прикладі робочого дня заступника директора підприємства зі збуту в табл. 1 подано спостережний лист.

Таблиця 1

Лист спостереження директора ПП «Комунар» за 08 вересня 2015 року

Самофотографія				
Найменування роботи: <i>обов'язки директора</i> Місце спостереження: <i>кабінет, територія господарства</i> Робоче місце: <i>кабінет, територія господарства</i>		Дата 08.09.2015 р. Час початку роботи – 8.00 Час закінчення роботи – 18.00		
Прізвище та ініціали працівника <i>Джугань О. В.</i>				
Найменування затрат робочого часу (назва операції)	Поточний час (початок роботи, перерви)		Тривалість	
	год.	хв.	хв.	у % до Тзм
1. Аналіз виконання і планів-графіків збуту продукції	8	00	25	4,1
2. Контроль за роботою транспорту підприємства	8	25	35	5,8
3. Кава	9	00	25	4,1
4. Аналіз підсумків виконання плану на серпень 2015 року співробітниками планово-економічного відділу і визначення завдань співробітникам відділу на вересень 2015 року	9	25	35	5,8
5. Перевірка виробничих звітів	10	00	30	5,0
6. Інформація про виконання плану надання сільськогосподарських послуг	10	30	60	9,9
7. Зустріч з практикантом підприємства	11	30	35	5,8
8. Погодження питання про складання плану транспортування продукції у вересні 2015 року	12	05	30	5,0
9. Обід	12	35	60	9,9
10. Підготовка доповіді на нараді про збут продукції на жовтень 2015 року	13	35	65	10,7
11. Зустріч з заступниками з питання розширення точок збуту	14	40	60	9,9
12. Кава	15	40	10	1,7
13. Робота з кореспонденцією	15	50	10	1,7
14. Виїзд на сільськогосподарські угіддя з метою проведення контролю збору урожаю	16	00	50	8,3
15. Робота з кореспонденцією	16	50	15	2,5
16. Вирішення питання щодо проведення вихідних	17	05	15	2,5
17. Підготовка доповіді на завтра з приводу розширення мережі збуту та особистої мережі збуту	17	20	20	3,3
18. Відповідь на лист-пропозицію від потенційного споживача.	17	40	20	3,3
19. Закінчення робочого дня	18	00	5	0,8

Підпис виконавця самофотографії _____

Аналізуючи спостережний лист, можна запропонувати працівнику раціональніше використовувати свій час. Наприклад, на каву витратити менше часу, а при цьому ж кавуванню можна робити ще якусь справу, наприклад, підписувати документи, вчити іноземну мову, спілкуватися по телефону навіть на приватні теми. Виїзд з метою проведення контролю за ходом польових робіт можна делегувати заступнику.

При застосуванні методу СВРД найважливішою перевагою є його економічність. Недоліком же є неточність результатів, пов'язаних з труднощами у обробці матеріалів.

Список використаних джерел

1. Євтушенко Г. І. Аналіз стану управління робочим часом та шляхи підвищення ефективності застосування «Тайм-менеджменту» в організації [Електронний ресурс] / Г. І. Євтушенко, В. М. Дерев'яно // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. – № 1. – С. 88-96. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2014_1_12

2. Холодницька А. В. Застосування технологій тайм-менеджменту в управлінні підприємством [Електронний ресурс] / А. В. Холодницька // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 261-268. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcndtue_2013_4_37

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

***Остренко Я. О., студент 2 курсу ОКР «Магістр»
факультету економіки та менеджменту
Науковий керівник – Шульга Л. В., к.е.н,
доцент, доцент кафедри маркетингу***

Економічна ефективність – це багатогранна та комплексна категорія, що характеризує стан економічної системи чи суб'єкта, за якого позитивний корисний ефект перевищує ресурси, затрачені на його отримання; а також як фактичний результат оптимального використання виробничих ресурсів, застосування підприємницького хисту, оптимізації внутрішніх взаємозв'язків ланок виробництва та зв'язків з економічним середовищем.

В економічній літературі відсутнє єдине бачення критерію економічної ефективності. Белінська Н. С. вважає, що критерієм ефективності є максимальний ріст продуктивності праці [2, с. 12]. Біттер О. А. основним критерієм економічної ефективності сільськогосподарських підприємств вважає отримані ними прибутки [3, с. 16-17]. Савчук В. К. стверджує, що «хоча прибуток не можна вважати самоціллю будь-якої комерційної організації, але він був, є і залишиться в умовах ринкової економіки головним оціночним критерієм, а також основною метою діяльності підприємств» [5, с. 24]. Таким чином, показник, що характеризує кінцеві результати господарювання, має виступати критерієм ефективності.

Теоретичні й практичні аспекти економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції досліджували у своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: Г. ван Хуленбрук, Е. Дрюмонд, П.В. Іванюта, Г. Мазнев, Д. Мазо-

ренко, Д. Фрейз, О.М. Шпичак та інші. За співвідношенням об'єктивних і суб'єктивних факторів методів оцінки ефективності діяльності класифікуються на формалізовані і неформалізовані (або ж логічні та аналітичні) [1; 4, с. 80-81]. До неформалізованих належать методи, що передбачають розробку системи показників, порівнювання, експертні оцінки, аналіз фінансової звітності, а також методи деталізації. До формалізованих: методи мікроекономічного аналізу, економічної статистики, теорії прийняття рішень, фінансових обчислень та математико-статистичні методи вивчення зв'язків [4, с. 81].

Для аналізу економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції важливим є показник прибутковості (рентабельності) виробництва. Рівень рентабельності визначається відношенням прибутку (одержаного ефекту) до собівартості (ресурсів, затрачених на одержання цього ефекту), тому саме рентабельність виробництва найбільш повно характеризує економічну ефективність. В цьому показнику акумулюється вплив усіх факторів – природних, економічних і організаційно-господарських.

Окрім рівня рентабельності, який дає узагальнену оцінку ефективності виробництва продукції сільського господарства, доцільним є використання допоміжних показників. У рослинництві визначають такі показники економічної ефективності: рівень рентабельності, маса прибутку на 1 га і маса прибутку на 1 ц реалізованої продукції. Для визначення економічної ефективності продовольчого зерна використовують наступні показники: урожайність, собівартість 1 ц зерна, затрати праці на 1 ц або виробництво зерна в розрахунку на 1 люд.-год., прибуток в розрахунку на 1 ц і на 1 га, рівень рентабельності. Економічну ефективність фуражного зерна характеризують такі показники: урожайність, вихід кормових одиниць і перетравного протеїну з 1 га посівів; собівартість 1 ц зерна, 1 ц корм. од., перетравного протеїну; затрати праці на 1 ц зерна, 1 корм. од., перетравного протеїну; прибуток в розрахунку на 1 ц зерна, на 1 га посіву, рівень рентабельності.

Для оцінки ефективності виробництва продукції тваринництва (м'яса, молока, вовни та ін..) доцільним є розрахунок середньорічного надою від однієї корови чи середньомісячного приросту живої ваги ВРХ, свиней, овець; прибутку (збитку) в розрахунку на 1 ц продукції, прибутку (збитку) на одну голову, витрат кормів на одну голову, затрат праці на одну голову, затрат праці на 1 ц продукції тваринництва.

Поряд із загальними показниками економічної ефективності для сільського господарства притаманні специфічні показники, що характеризують використання основних фондів, виробничих потужностей, сировини, матеріалів, палива, енергії і трудових ресурсів.

Показники ефективності мають характеризувати ступінь результативності виробництва і давати змогу здійснювати порівняльну оцінку її в динаміці і в територіальному аспекті за окремими підприємствами і регіонами.

Список використаних джерел

1. Басовский Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 365 с.

2. Белінська Н. С. Економічна ефективність діяльності молокопереробних трансформацій в Україні: монографія / Н. С. Белінська, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2012. – 280 с.
3. Біттер О. А. Ефективність сільськогосподарського виробництва і рівень життя населення / О. А. Біттер. – Львів, 1997. – 188 с.
4. Матюх С. А. Дослідження сучасних методів оцінки ефективності діяльності організацій / С. А. Матюх // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 79 - 85.
5. Савчук В. К. Управління ефективністю сільськогосподарського виробництва: інформаційно-аналітичний аспект: монографія / В. К. Савчук; за заг. ред В. К. Савчука. – К.: Вік Принт, 2013. – 440 с.

ЗАСТОСУВАННЯ АВС-АНАЛІЗУ ПРИ ФОРМУВАННІ АСОРТИМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

*Павленко Т.В., студентка 3 курсу факультету
«Економіки та менеджменту»*

*Науковий керівник –
Решетнікова О.В., кандидат економічних наук*

Вирішення питання ефективного управління підприємства – це постійна проблема багатьох фірм, організацій. Сучасний метод освоєння цієї проблеми є АВС – аналіз. Незважаючи на її досить спрощений характер та розвиток більш детальних комп'ютерних програм, багато зарубіжних вчених говорить про доцільність використання даного аналізу. Цей вид аналізу базується на законі Паретто, відповідно до якого 20% зусиль дають лише 80% результату, а решта 80% – лише 20 відсотків.

АВС-аналіз – це сучасний метод, який може здійснити класифікацію продукції за рівнем важливості, беручи до уваги обсяги виробництва або дохід від реалізації. Сутність даного аналізу полягає у формуванні трьох класів продукції, які відрізняються своєю значимістю та внеском в загальний дохід підприємства:

- клас А (20%) – товари повинні постійно зберігатися на складі та щоденно контролюватися, дохід в даному випадку становитиме 80% загального доходу підприємства;

- клас В (30%) – менш важливі товари, які підлягають контролю раз на місяць, дохід від таких товарів становитиме -15%;

- клас С (50%) – товари, які підлягають спрощеному контролю і обліку, структура доходу таких товарів становитиме лише 5% [1, 2].

Отже для будь-якого підприємства важливою є продукція класу А, де 20% продукції забезпечить 80% доходу. В той же час 15% доходів підприємство одержує за рахунок продажу 30% продукції класу В (проміжної продукції) та 5% доходів за рахунок продажу 50% продукції класу С (побічна продукція).

В Україні підприємства мало застосовують даний метод, тільки за наявності відповідних трудових та матеріальних ресурсів.

Загальний алгоритм проведення АВС-аналізу наступний:

- 1) визначитися з об'єктами аналізу;
- 2) визначити параметри, за яким буде проводитися аналіз об'єкта;

- 3) сортування параметра в порядку зменшення значення параметра;
- 4) визначення груп А, В та С [3].

Визначимо найбільш важливі види продукції рослинництва у ПП «Ім. Калашника» Полтавської області Полтавського району (табл. 1). З метою розподілу товарної продукції на класи, ми обрали за параметр дохід (виручку) від реалізації продукції.

Таблиця 1

АВС-аналіз виручки від реалізації продукції рослинництва у ПП «Ім. Калашника», 2015 р.

Продукція	Виручка від реалізації, тис. грн	Частка в обсязі, %	Кумулятивний обсяг, %	Група
Соняшник	10489	28,55	28,55	А
Кукурудза на зерно	9066	24,68	53,23	
Пшениця озима	7089	19,30	72,53	
Цукрові буряки	3790	10,32	82,85	В
Горох	3559	9,69	92,53	
Овес	1212	3,30	95,83	С
Соя	712	1,94	97,77	
Ячмінь озимий	704	1,92	99,69	
Овочі	115	0,31	100	
Всього	36736	100	х	х

Отже, як бачимо, важливою продукцією на даному підприємстві є соняшник, кукурудза на зерно та озима пшениця дохід від яких складає 26644 тис. грн., частка в загальній виручці становить 72,53%. Проміжною продукцією є цукрові буряки та горох. Ця продукція становить 10,3% доходу. Інші ж види продукції є не надто важливими та не приносять вагомого доходу підприємству, їх частка в загальному обсязі менше 5%.

Даний аналіз дає змогу підприємству визначити перспективу розвитку асортименту на найближчий період та можливість покращити свою збутову діяльність, знайти напрями підвищення прибутковості шляхом розширення товарної продукції класу В та С за рахунок науково обґрунтованої сівозміни. А також переглядом цінової політики на продукцію даних класів. В цілому АВС-аналіз в сільськогосподарських підприємствах є необхідним для покращення діяльності підприємства.

Список використаної літератури:

1. Алавацька О.І. Доцільність використання методу АВС у вітчизняній практиці / О.І. Алавацька // Управління проектами: стан та перспективи. – Миколаїв. –2011. – С. 5–6.
2. Корабахіна А.Ю. Особливості застосування АВС-аналізу у процесі формування товарного асортименту сільськогосподарської продукції / А.Ю. Корабахіна // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – Т. 2. Вип. 3. – С. 75–82.
3. Кондратюк Д.М. АВС-аналіз як інструмент зростання результативності діяльності сільськогосподарського підприємства / Д.М. Кондратюк // Матеріали сьомої міжфакультетської науково-практичної конференції молодих вчених, 20 трав. 2011 р. – Житомир: Житомирський національний агроєкологічний університет. – 2011. – С. 35–38.

МЕТОД РАНГІВ В СИСТЕМІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Пазинич Д.О., магістрант,
спеціальність «Економіка підприємства»*

Науковий керівник – Самойлик Ю.В., к.е.н., доцент

У процесі оцінки конкурентоспроможності підприємства доцільно дослідити взаємозв'язок між ефективністю і конкурентоспроможністю: остання визначає можливість підприємства тривалий час відстоювати власні переважні позиції і отримувати при цьому прибуток, а економічна ефективність – одержання максимальної кількості продукції за найменших затрат праці і коштів на виробництво одиниці продукції.

Ефективність виробництва, як економічна категорія відображає дію об'єктивних законів, яка виявляється в результативності виробництва. Вона показує кінцевий ефект від застосування засобів виробництва і живої праці, тобто сукупних їх вкладень. Ефективність аграрного підприємства включає не лише співвідношення результатів і витрат виробництва, в ній відбиваються також якість продукції та її здатність задовольняти ті чи інші потреби споживача [1, с.398].

Системно–комплексний підхід до використання взаємовпливу ефективності та конкурентоздатності виробництва повинен мати реальний розвиток в сучасних умовах тому що якість багатьох видів аграрної продукції не відповідає потребам виробничо – індивідуального споживання, а, отже й вимогам до зростання обсягів продажу і рівня цін. Тобто, важливим аспектом забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств є підвищення якості їх продукції, яке передбачає уважний аналіз обсягів витрат, кількості вироблених товарів, інших напрямів виробничо–збутової діяльності.

Для визначення рівня конкурентоспроможності застосовують також такі методичні підходи: індикативний, метод ієрархій, різниць, конкурентних переваг, експертних оцінок, таксономії та ін. [2, 3].

Комплексний характер поняття конкурентоспроможності підприємства обумовлює необхідність обґрунтування системи індикаторів (критеріїв), які можуть розглядатися як ключові показники конкурентоспроможності та охоплюють найбільш важливі аспекти якості та ефективності використання потенціалу підприємства.

Як індикатори виступають такі показники та характеристики: конкурентоспроможність продукції; якість, надійність продукції; відмітні властивості товарів; імідж підприємства; відносна частка ринку; рівень витрат; методи продажів; рентабельність реалізації; темп зростання виручки від реалізації; фінансові коефіцієнти; ефективність використання ресурсного потенціалу (фондовіддача, продуктивність праці, енергоємність, ефективність технології, ефективність інформаційних ресурсів, ефективність заходів для підвищення творчої активності опалу й ін.); темпи зростання вартості підприємства; ефективність реклами і способів стимулювання збуту; компетенція та досвід персоналу; рівень плинності кадрового складу; показники екологічності виробництва; ефективність обслуговування і т. ін.

Перераховані показники можуть бути змінені та доповнені залежно від особливостей оцінюваних підприємств. Крім того, можливе їхнє групування за структурними елементами потенціалу: показники розвитку техніко-технологічного, кадрового, інформаційного, фінансового потенціалу і т. д. У цьому випадку на початку дається кількісна оцінка індивідуальним показникам, що входять до складу групи, а потім обчислюються інтегральні групові показники. На їхній основі, залежно від методу оцінки конкурентоспроможності, може розраховуватися загальний показник конкурентоспроможності потенціалу підприємства або шляхом зіставлення з показниками підприємств-конкурентів даватися пряма оцінка рівня конкурентоспроможності за кожним напрямком.

Останнє пов'язано з використанням таких індикаторних методів як методу різниць і методу рангів. Суть методу різниць полягає у прямому визначенні переваг і недоліків підприємств-конкурентів за окремими індикаторами - показниками конкурентоспроможності, що мають бути визначені на етапі ідентифікації ключових індикаторів конкурентоспроможності. Застосування даного методу передбачає порівняння підприємства, що оцінюється, тільки з одним підприємством-конкурентом. За кожним ключовим показником конкурентоспроможності визначається не тільки позиція оцінюваного підприємства, а й кількісний розрив у досягнутих значеннях. Метод рангів, на відміну від попереднього методу, передбачає порівняння об'єкта оцінки з групою підприємств-конкурентів та дозволяє визначити його місце в конкурентній боротьбі, випереджальні чинники успіху, а також такі, результати за якими гірші, ніж у конкурентів.

Даний метод передбачає визначення місця підприємств-конкурентів за кожним ключовим індикатором конкурентоспроможності потенціалу шляхом ранжування досягнутих значень показників. Ранжування здійснюється за правилами, однаковими для всіх оцінних індикаторів. Загальна сума рангів за всіма ключовими індикаторами дозволяє визначити підприємство – лідера досліджуваної групи, рівень конкурентоспроможності якого найвищий за критерієм мінімуму (максимуму) рангів, і аутсайдерів групи, які посіли останні місця за рівнем конкурентоспроможності. Даний метод є досить простим і не вимагає застосування спеціального математичного апарату. Індикаторами конкурентоспроможності тут можуть бути як кількісні, так і якісні показники, порівняння яких відбувається за абсолютними значеннями. Водночас метод рангів усереднює ступінь впливу кожного з ключових індикаторів на рівень конкурентоспроможності, не дозволяє оцінити ступінь відставання підприємства від його основного конкурента. У процесі розрахунку необхідно визначити: коефіцієнт значимості, коефіцієнт питомої ваги; оцінку підприємства з аналогічними сільськогосподарськими підприємствами; відносну оцінку; ранг підприємства. Також розрахуємо рівень конкурентоспроможності базового підприємства відносно одного і другого конкурента. Коефіцієнт значимості розраховується на основі ранжування показників, які відіграють важливу роль у діяльності підприємства, від найважливішого до менш важливих.

Коефіцієнт питомої ваги розраховується:

$$K_{пв} = \frac{K_3}{\sum K_3} \quad (1)$$

де $K_{пв}$ – коефіцієнт питомої ваги підприємства; K_3 – коефіцієнт значимості показника; $\sum K_3$ – сума коефіцієнтів значимості показників.

Оцінка підприємства визначається на основі порівняння даних з конкуруючими підприємствами, шляхом вигідного положення.

Відносна оцінка розраховується:

$$V_{оц} = O_{ц} \times K_3 \quad (2)$$

де $V_{оц}$ – відносна оцінка підприємства; $O_{ц}$ – оцінка підприємства.

Ранг підприємства визначається:

$$P = K_{пв} \times V_{оц} \quad (3)$$

де P – ранг підприємства.

Рівень конкурентоспроможності базового підприємства ($K_{бп}$) порівняно з конкурентом розраховується за формулою:

$$K_{бп} = \frac{\sum V_{оцбп} - \sum V_{оцк1}}{\sum V_{оцбп}} \times 100\% \quad (4)$$

де $\sum V_{оцбп}$ – сума відносних оцінок базового підприємства;

$\sum V_{оцк1}$ – сума відносних оцінок підприємства конкурента.

Якщо, $K_{бп}$ від 0 до 15 – низький рівень конкурентоспроможності; від 16 до 30 – середній рівень конкурентоспроможності; від 30 – високий рівень конкурентоспроможності; якщо коефіцієнт від’ємний то підприємство не конкурентне.

Отже, метод рангів дозволяє комплексно оцінити конкурентоспроможність та ефективність господарської діяльності підприємства. У тому випадку, якщо на основі індивідуальних (інтегральних або групових) показників розраховується загальний показник конкуренто-спроможності, то застосовуються матричні методи, які дають більш об’єктивні результати оцінки.

Список використаних джерел

1. Березівський П.С. Напрямки інтенсифікації розвитку сільсько-господарських підприємств / П.С. Березівський, Н.П. Особа, З.П. Березівський // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 18-25.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 1998. – 384 с.
3. Кириленко І.Г. Напрями підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва / І.Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С. 68-72.

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ЗАДАЧІ ЯК ОДИН ІЗ ВИЗНАЧАЛЬНИХ ЕТАПІВ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Пастухова В.О., здобувач вищої освіти 1 курсу скороченого терміну навчання спеціальності “Фінанси і кредит”

*Науковий керівник –
професор кафедри економічної кібернетики
та інформаційних технологій Костоглод К.Д.*

Як відомо вирізняють декілька етапів (стадій) економіко-математичного моделювання об’єкта: постановка задачі, відбір й опрацювання вхідної інформації, обчислення техніко-економічних коефіцієнтів моделі, коефіцієнтів цільо-

вої функції (оцінок змінних) і т.д. Зокрема, запис моделі у вигляді відповідних рівнянь або нерівностей, які виражають у математичній формі строгі кількісні залежності факторів і умов задачі, називають її формалізацією та вважають найбільш відповідальним етапом математичного моделювання [1].

Складність і відповідальність цієї стадії обумовлюється в основному тим, що більшість економічних задач дуже різноманітні. В них мають місце велика кількість умов і чинників не врахування будь-якого із них, або неправильне формулювання зводить усю роботу нанівець. Тому ця стадія роботи вимагає творчого підходу. В одній і тій же задачі можна по різному формулювати одні і ті ж умови і, очевидно, у зв'язку з цим результат теж може бути різний.

Для кваліфікованої формалізації задачі необхідно не тільки добре володіти відповідним математичним методом, але також досконало знати процес, який моделюється. Зокрема, формально можна будь-яку із змінних невідомих обмежити як знизу так і зверху. Але поступати так треба не завжди. Якщо автор моделі добре знає процес, який моделює, якщо добре знає прийоми моделювання, то при належному аналізі він може встановити що по тій чи іншій невідомій потрібне лише одне, а не два додаткових обмеження і т.д. Від правильності підбору умов, від їх формалізації залежить придатність моделі, її розмір і складність. Як правило, чим повніше в моделі відображено умови виробництва, чим більше змінних, тим правильніша модель, тим вони ближчі до оригіналу. Однак ускладнення моделі в такій же мірі небезпечне, як і надмірне спрощення. Якщо при надмірному спрощенні моделі в результаті розв'язання не буде враховано відповідних вимог, а звідси не всі показники плану будуть придатними для виробництва, то при ускладненні моделі може виникнути несумісність умов, або навіть суб'єктивне рішення.

Числова економіко-математична модель задачі може бути відображена у вигляді системи лінійних співвідношень (рівнянь і нерівностей), а також у вигляді таблиці (матриці). Для зручності доцільно спочатку побудувати економіко-математичну модель записавши всі обмеження у вигляді системи лінійних нерівностей рівнянь, а потім будувати числову модель у вигляді таблиці (матриці) [2].

Результати розв'язання задачі як правило аналізують і визначають їх ефективність. Визначити ефективність можна тільки тоді, коли одержані показники можна порівняти з іншими. З цією метою в окремих задачах досліджують декілька варіантів, які найчастіше відрізняються між собою лише метою задачі. Якщо задача розв'язувалася тільки в одному варіанті, то результати її розв'язання можна порівняти з розв'язанням цієї задачі традиційними методами, або з фактичним станом.

Якщо одержані результати в якійсь мірі не відповідають економічним міркуванням або вимогам технології виробництва, то в них необхідно вносити зміни. Економіст це може зробити правильно тільки в тому випадку, коли він за математичною схемою буде бачити взаємодію економічних чинників і умов, які хоч і представлені у формалізованому вигляді, але від цього не втрачають свого реального змісту. Корегування можна проводити двома шляхами. Якщо є остання симплексна таблиця, то за певними правилами можна ввести розв'язок ці змінні, які

одержали нульове значення в оптимальному плані, і, зробивши перерахунок таблиці, можна одержати новий розрахований варіант оптимального плану.

При аналізі результатів розв'язання задачі необхідно також виходити з того, що оптимальний варіант можна одержати для заданих умов задачі. Із зміною цих умов змінюється і оптимальний варіант. Тому одержання на основі економію-математичних методів оптимального варіанту для заданих умов задачі з певними обмеженнями не заперечує, а передбачає можливість знаходження декількох варіантів оптимальних розв'язків, які відповідають різним умовам виробництва.

Ці варіанти можуть бути одержані при зміні обсягів виробничих ресурсів, коефіцієнтів витрат цих ресурсів на різні види діяльності, при зміні критерію оптимальності і т.д. Тому можна, неодноразово змінюючи початкові параметри задачі, одержати декілька варіантів розв'язків і, співставляючи їх, вибрати той, який буде найбільш практично вигідним для моделюючого об'єкта. Таким чином економічний аналіз поведінки моделюючого об'єкта при різних умовах дозволяє вибрати найбільш допустимий оптимальний варіант його розвитку для даних конкретних умов виробництва [2].

Список використаних джерел

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 467 с.
 2. Крушевский А.В. Справочник по экономико-математическим моделям и методам. – К.: Техника, 1982. – 208 с.
-

МАРКЕТИНГ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

***Приходько І.В., здобувача вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту спеціальності
«Економіка підприємства (за видами економічної діяльності)»***

Науковий керівник –

Хурдей В.Д., кандидат економічних наук, доцент

Маркетинг – це комплексна система організації виробництва й збуту продукції, орієнтована на задоволення потреб конкретних споживачів і одержання прибутку на основі досліджень і прогнозування ринку, розробки стратегії й тактики поводження на ринку за допомогою маркетингових програм. У цих програмах закладені заходи щодо поліпшення товару і його асортиментів, вивчення покупців, конкурентів і конкуренції, по забезпеченню цінової політики, формуванню попиту, стимулюванню збуту й рекламі, оптимізації каналів руху товарів і організації збуту, організації технічного сервісу й розширення асортиментів сервісних послуг, що представляють.

Як відомо, концепція маркетингу – це набір маркетингових засобів, які позитивно впливають на діяльність і дозволяють підприємству завоювати значну частину ринку. До таких засобів відносяться:

1. продукція;
2. ціна;
3. умови реалізації;
4. реклама;
5. стимулювання збуту.

Тому, маркетинг означає розробку, виробництво й збут того, на що дійсно є споживчий попит. Система маркетингу ставить виробництво товарів у функціональну залежність від попиту і вимагає провадити товари в асортименті й обсязі, потрібних споживачеві. При реалізації концепції маркетингу акцент прийняття господарських рішень зміщений від виробничих ланок підприємства до ланок, що почувають пульс ринку.

Маркетинг сільськогосподарської продукції в Україні проводиться без відповідної методології та методики. Управління агробізнесом часто здійснюється недостатньо кваліфікованими фахівцями, які не володіють належним рівнем знань і досвіду для роботи в умовах конкуренції на аграрному ринку.

У сільськогосподарських підприємствах тільки починають створюватися відповідні служби. В більшості своїй вони працюють на інтуїтивній основі, оскільки не мають підготовлених кадрів. За державний кошт майже не проводиться підвищення кваліфікації фахівців з агромаркетингу, а спроби організувати його на комерційній основі малоефективні. Складність агромаркетингу на підприємствах полягає ще й у тому, що його функції виконують не спеціально навчені фахівці, а самі керівники, і здебільшого, на застарілих методах, що не дає змоги своєчасно реагувати на зміну ринкової кон'юнктури, динаміку ринків і, як наслідок, проводити адекватну товарну та цінову політику, розробляючи відповідні плани і стратегію маркетингу.

Специфіка агропромислового виробництва та збуту сільськогосподарської продукції окремими підприємствами визначає різноманітність конкретних схем маркетингу. Однак усі вони базуються на сукупності головних принципів, серед яких: вивчення стану і динаміки споживчого попиту та використання отриманих даних в процесі розробки та прийняття господарських рішень; максимальне прилаштування виробництва до вимог ринку з метою поліпшення ефективності функціонування підприємства, в якості критерію якого виступає прибуток, як узагальнюючий показник його діяльності; вплив на ринок та споживчий попит за допомогою таких засобів, як реклама, стимулювання збуту та формування їх у напрямку, який є необхідним для підприємства.

Вітчизняні сільськогосподарські підприємства недостатню увагу приділяють можливостям та перспективам виходу на міжнародний ринок.

Тому, процес впровадження маркетингової діяльності повинен проходити поступово і пройти наступні стадії:

1. загальне вивчення ринку, його сегментація, аналіз можливостей підприємства із виробництва продукції, вивчаються способи виходу на ринок, можливість застосування реклами і стимулювання збуту;

2. формування процесу управління маркетингом, який передбачає розробку відповідного плану;

3. поступове розширення виробництва та покращення якості продукції і послуг, що надаються;

4. вивчення можливостей виробництва, як свого, так і конкурентів, щоб зайняти бажане положення на ринку;

5. впровадження маркетингу – це виконання усіх функцій по аналізу окремих сегментів ринку та задоволенню потреб покупців, а також по плануванню, обліку та регулюванню роботи, яка пов'язана з захопленням ринків збуту.

Отже, маркетингові аспекти повинні стати головними в управлінні, тому що практично усім агропромисловим підприємствам в умовах ринкової економіки основну увагу приходиться приділяти питанням реалізації продукції, збільшення доходів, враховувати наявність конкурентів, коливання цін та ін. Використання даного підходу дозволить створити конкурентоспроможні та ефективні підприємства АПК України.

Список використаних джерел

1. Каніщенко О.Л. Маркетинг: теорія і господарські ситуації: [навч посіб. – 2-ге вид., переробл] / Каніщенко О.Л. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2012. – 152 с.
 2. Журнал «Молодий вчений» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive>
-

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМТВА

Простак О.С. студент 2 курсу факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник – Решетнікова О.В., кандидат економічних наук

Оскільки будь-яке підприємство – це цілеспрямована, керована система, то визначення його конкурентного потенціалу має враховувати цілеспрямований характер його діяльності.

Щоб сьогодні успішно діяти на ринку, організаціям мало володіти матеріально-фінансовими ресурсами. На перший план виходять внутрішні можливості організації. Фірми обертають свої погляди не на вивчення конкурентів, клієнтів, посередників, постачальників або оточуюче середовище, а на самих себе, свої внутрішні можливості, які унікальні і властиві тільки даній фірмі, що і визначає наявність конкурентної переваги. Таким чином, пошук конкурентної переваги при широкій доступності ринків матеріальних ресурсів зводиться до володіння інформацією і знаннями.

Кожне підприємство володіє конкурентним потенціалом, але рівень ефективності його використання є різним. Рівень використання конкурентного потенціалу – це вимір управління конкурентоспроможністю підприємства на конкретний момент часу, який може приймати значення від 0 до 100%.

Системний підхід є одним з основних у процесі формування конкурентного потенціалу підприємства. Він є таким напрямком методологічного дослідження, при якому об'єкт дослідження розглядається як цілісна множина елементів у сукупності відносин і взаємозв'язків [1, с. 438].

Системний підхід дає можливість пояснити будь-який вид діяльності, базуючись на закономірностях та взаємозв'язку його елементів, що в результаті створює можливість для їх більш ефективного використання. Таким чином, системний підхід розглядається як більш глибокий спосіб пізнання, в порівнянні з просто предметним.

Стратегічне управління конкурентним потенціалом підприємства – це складний процес, який повинен постійно змінюватись під впливом безперервного розвитку суспільства й економіки.

Завданням стратегічного управління конкурентним потенціалом є забезпечення його ефективного використання для досягнення стратегічної мети діяльності підприємства.

Оптимальне функціонування і розвиток конкурентного потенціалу підприємства залежать від оптимізації управлінських рішень і організаційної структури управління. Тому створення на кожному підприємстві ефективної системи управління конкурентним потенціалом, яка дозволить забезпечити конкурентоспроможність підприємства є нагальною необхідністю [2, с. 505].

Стратегічне управління конкурентним потенціалом – комплекс процесів і засобів розробки і реалізації портфеля маркетингових конкурентних стратегій підприємства з метою здійснення гнучкого реагування на зміни в конкурентному середовищі.

В умовах ринкової економіки забезпечення конкурентоспроможності підприємства – запорука його комерційного успіху, який, в першу чергу, залежить від його конкурентних переваг.

Формування стійких конкурентних переваг на ринку споживацьких товарів і послуг дозволить підприємствам зайняти бажану конкурентну позицію, забезпечити ефективну комерційну діяльність в довгостроковій перспективі і досягти максимального синергетичного ефекту від цієї діяльності на конкурентом ринку.

Незважаючи на велику кількість досліджень по даній темі недостатньо розробленим залишається питання управління конкурентними перевагами підприємств. Разом з тим, найважливішою проблемою для українських підприємств на сучасному етапі є проблема їх виживання і забезпечення подальшого розвитку. В основі її ефективного рішення лежить формування і реалізація конкурентних переваг. Конкурентні переваги визначають конкурентну позицію підприємства на ринку, що дозволяє їм долати тиск конкурентних сил. Концепція конкурентної переваги повинна базуватися на попереджуючому, превентивному характері тактичних і стратегічних дій фірми в конкурентному середовищі [3, с. 147].

Ефективне управління конкурентним потенціалом підприємства дає змогу реалізувати концепцію конкурентної раціональності підприємства, яку варто розглядати як науково обґрунтований проект підприємства, який базується на прийнятті аргументованих ефективних рішень, які забезпечують адаптивну конкурентну поведінку, оптимальний конкурентний потенціал і отримання довгострокових стабільних конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Леонов С.В. Комплексний підхід до управління інноваційним потенціалом банку / С.В. Леонов, Я.М. Кривич // Зб. наук. пр. Черкаського державного технологічного університету. – 2009. – Вип. 22. Ч. 2. – С.45–49.
 2. Ткаченко А.М. Організація внутрішнього аудиту на промислових підприємствах: Монографія / А.М. Ткаченко. – Запоріжжя: Вид-во Запорізької державної інженерної академії, 2005. – 505 с.
 3. Балабанова Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе маркетинга [текст] / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского. – 2004. – 147 с.
-

АВС-АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Радченко Н. В., здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
напряму підготовки «Менеджмент»
факультету економіки та менеджменту*

Науковий керівник –

Мирна О. В., кандидат економічних наук, доцент

АВС-аналіз почав досліджуватись відносно недавно, тому він досить рідко використовується в аграрних підприємствах. Даний метод має великі переваги над традиційними методами калькулювання собівартості, зокрема, він дозволяє приймати аргументовані рішення по відношенню до:

– товарно-асортиментної політики. Реальна собівартість дозволяє розробляти програму дій по відношенню до того чи іншого продукту – зняти з виробництва, оптимізувати витрати або підтримувати на поточному рівні;

– цінової політики. Точне віднесення витрат на об'єкти калькуляції дозволяє визначити нижню межу цін, подальше зниження яких відносно такої межі веде до збитковості продукту;

– зменшення витрат. Реальна картина витрат дає можливість точніше визначати види витрат, які необхідно оптимізувати;

– оцінки вартості операцій. Точність оцінки результатів дає можливість оцінити доцільність передачі тієї чи іншої операції підрядникам або необхідність проведення організаційних перетворень [2].

АВС – costing (Activity Based Costing) – диференційований метод обліку собівартості, що передбачає облік витрат по роботам (функціям). Підприємство розглядається як набір операцій, за якими здійснюються витрати ресурсного потенціалу. Сутність методу полягає у встановленні залежності витрат на продукцію із різними виробничими процесами, вивченні можливостей впровадження оптимізаційного процесу задля забезпечення ефективності виробництва. Для цього визначається повний перелік та послідовність операцій/функцій виробничого та організаційно-управлінського процесів з розрахунком потреби у ресурсах для кожної операції [1, с. 19].

У процесі своєї діяльності ПАФ «Петрівка» при калькуляції собівартості продукції спирається на традиційний метод калькулювання, а саме за повним розподілом витрат. Але даний підхід не може задовольнити повною мірою вимоги надання достатньої інформації для ухвалення управлінських рішень, які потрібні для удосконалення організаційної структури підприємства.

Метод АВС (табл. 1) дозволяє будувати більш докладний розподіл використовуваних ресурсів, тому що розподіл витрат заснований на прямих залежностях і дозволяє ідентифікувати витрати з операцією, що є причиною їх виникнення. Ідентифікація носіїв витрат, не пов'язаних з обсягом виробництва, забезпечує глибше розуміння поведінки витрат у довгостроковому періоді. Такий аналіз також полегшує збір витрат по об'єктах витрат і служить своєрідним каналом розподілу, який, у свою чергу, забезпечує краще розуміння управління

бізнесом у порівнянні з тим, яке може бути забезпечене за допомогою традиційного підходу.

До групи А потрапили види рослинницької продукції сукупна частка яких в собівартості не перевищує 69,2 %, до групи В – 19,7 %, до групи С – 11,1 %, що в цілому відповідає методичним принципам АВС-аналізу.

Таблиця 1

**АВС-аналіз собівартості продукції рослинництва
ПАФ «Петрівка», 2013-2015 рр.**

Види продукції	Собівартість продукції, тис. грн				Частка в загальному обсязі, %	Частка в загальному обсязі з накопичувальним підсумком, %	Клас
	роки			за 3 роки			
	2013	2014	2015				
Кукурудза на зерно	10073,3	7237,4	8499	25809,7	43,9	39,30	А
Соняшник	1935,3	4439,8	8500	14875,1	25,3	69,20	А
Соя	1540,5	929	4944	7413,5	12,6	81,81	В
Пшениця озима	1604,5	1288,8	1285,8	4179,1	7,1	88,92	В
Ячмінь озимий	701	84,3	794	1579,3	2,7	91,61	С
Сорго	0	0	1387,6	1387,6	2,4	93,97	С
Овочі відкритого ґрунту	246,9	50,3	628,4	925,6	1,6	95,54	С
Інша продукція	148,3	149,1	329,6	627	1,1	96,61	С
Ячмінь ярий	0	522,1	0	522,1	0,9	97,50	С
Картопля	109	143,4	187	439,4	0,7	98,25	С
Цукрові буряки	0	0	439	439	0,7	98,99	С
Гречка	294,7	0	0	294,7	0,5	99,49	С
Жито	100,7	124	0	224,7	0,4	99,88	С
Просо	72,8	0	0	72,8	0,1	100,00	С
Всього продукції	16827	14968,2	26994,4	58789,6	100,0	x	x

Згідно даних табл. 1 20 % вихідної сировини визначають на 80 % собівартості продукції, тому для визначення напрямів її зменшення необхідно контролювати 20 % сировини та матеріалів (група А). В той же час 15 % вихідної сировини визначають на 30 % собівартості продукції класу В (проміжної продукції) та 5 % вихідної сировини визначають на 50 % собівартості продукції класу С (побічна продукція).

Отже, за допомогою застосування методу АВС-аналізу з'являється можливість розгляду витрат не тільки з точки зору собівартості кінцевих продуктів, як це є за традиційної системи обліку, але і витрат на виконання окремих функцій та дій. Розроблена технологія застосування в практиці нового методу розподілу

витрат на основі діяльності системи АВС створює додаткові можливості для контролю витрат. Також можна відзначити, що впровадження системи АВС в практику роботи ПАФ «Петрівка» забезпечить більш достовірне обчислення собівартості конкретних виробів, що значно підвищить об'єктивність оцінки рентабельності продукції.

Список використаних джерел

1. Артамонова Н. С. Впровадження сучасних методів управління витратами задля забезпечення конкурентних переваг / Н. С. Артамонова, Н. М. Доба // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 3. – С. 16-21.

2. Хринюк О. С. Технологія АВС-методу розподілу витрат на сонові видів діяльності / О. С. Хринюк, М. Р. Корчовна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2014. – №3. – С. 32-35. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2837>

ЕКСПОРТ ЗЕРНА: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Риженко Н. С., здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр» напряму підготовки «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –

Мирна О. В., кандидат економічних наук,, доцент

Найважливішою складовою агропромислового комплексу є зернова галузь, що формує в умовах сьогодення продовольчу безпеку країни. Зернове виробництво займає провідне місце в структурі аграрного сектору економіки України. Від рівня ефективності його розвитку залежить добробут населення, гарантування національної продовольчої безпеки, експортні можливості країни.

Україна займає одне з перших місць серед країн-виробників та експортерів зернових культур, стабільно займає своє місце серед п'ятірки лідерів-експорту ячменю та кукурудзи і перебуває у десятці найбільших експортерів пшениці. Україна експортує свою продукцію в країни СНД, Азію, Африку та є одним з найбільших експортерів зерна в Європі.

Зернове виробництво в Україні є одним з найважливіших джерел багатства держави. У світовому землеробстві зернові культури постійно домінували, а зерно й нині залишається найважливішим і стратегічним продуктом сільського господарства [2, с. 81].

Маркетинговий 2014-2015 рік видався для вітчизняних аграріїв чи не одним із найскладніших за всю історію незалежності України. Та попри нестабільну економічну ситуацію, побоювання про зрив експортних поставок зернових, несприятливі погодні умови, сільськогосподарські товаровиробники вистояли.

Так, незважаючи на тривалі дощі восени 2014 року, які ускладнили збирання пізніх зернових, зокрема кукурудзи, Україна отримала рекордні 64 млн тонн збіжжя. Із них, станом на останній день маркетингового року (МР), експортовано понад 50 % збіжжя. Це ще один рекордний показник 2014-2015 МР і експорту України загалом.

При цьому, у країні залишається достатньо зернових, щоб утримувати продовольчу безпеку навіть в умовах кризових явищ. Перехідних запасів є на рівні 11 млн. тонн: із них пшениці – 4,9 млн тонн (продовольчої – 36,7 %), а кукурудзи – біля 5 млн тонн.

За стабільного рівня внутрішнього споживання у 27 млн тонн та високої конкуренції на світовому ринку, експорт, за попередніми підрахунками Міністерство аграрної політики та продовольства України у 2015-2016 МР увійде в експортний коридор 34 – 37 млн тонн. Загалом, частка українського зерна в обсягах світової торгівлі для пшениці може скласти близько 8 %, а кукурудзи на зерно – 15 %.

Зниження рівня розвитку галузі переробки зерна змушує Україну направляти на експорт значну частину вирощеного урожаю (табл. 1).

Основними експортними культурами в Україні є пшениця, ячмінь, кукурудза.

Таблиця 1

Динаміка експорту основних видів зерна у 2013-2015 рр. [1]

Продукція	Експорт продукції, тис. тонн				
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. до 2013 р.	
				абсолютне відхилення, (+;-)	відносне відхилення, %
Пшениця	6973,1	10543,8	13454,4	6481,3	92,95
Ячмінь	2262,3	4165,9	4629,5	2367,2	104,64
Кукурудза	12666,7	17556,5	19048,7	6382,0	50,38

За даними табл. 1 прослідковується позитивна динаміка експорту основних видів зерна. Порівняно з 2013 роком у 2015 році експорт пшениці збільшився на 6481 тис. тонн або майже на 93 %, ячменю на 105 %, а кукурудзи на 50 %.

Досягненням 2015 року є підписання угоди з Європейським інвестиційним банком стосовно залучення 10 млрд грн кредитних грошей для аграріїв.

Серед ключових завдань на 2016 рік – розширення міжнародного співробітництва та залучення інвестицій. Так склалося у сучасному світі, що успіх країни залежить від того, наскільки розвинуті її міжнародні зв'язки та скільки друзів і надійних партнерів за її плечима. Визнання провідних держав – один із шляхів до успіху у світі глобальної економіки.

Відтак, щодо перспектив розвитку міжнародного співробітництва на 2016 рік заплановано укладання угод про зону вільної торгівлі з державами-партнерами України, підписання ряду угод та меморандумів у галузі сільського господарства з Індонезією, Індією, Китаєм та Іспанією.

Одним з головних аспектів покращення становища в агросекторі є пошук і залучення інвестиційних ресурсів у національній АПК, без чого неможлива модернізація виробничих потужностей.

У поточному році країна очікує на отримання міжнародної технічної допомоги від Агентства США з міжнародного розвитку та низки відомств європейських країн.

Отже, Україна сьогодні – важливий гравець на світовому аграрному ринку. Вдалося зайняти передові позиції з експорту кукурудзи, ячменю та пшениці. Ме-

тою 2015-2016 МР є досягнення рекордного експорту за ключовими позиціями та збільшення обсягів реалізації аграрної продукції на міжнародному ринку.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України : офіц. сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Кириленко І. Г. Формування зернового ринку в Україні: стратегія розвитку / І. Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 79-84.

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ВИРОБНИЦТВОМ ПРОДУКЦІЇ

***Романько Ю.О., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
спеціальність «Адміністративний менеджмент»***

Науковий керівник -

Михайлова О.С. кандидат економічних наук, доцент

Американський учений, фахівець в сфері стратегічного менеджменту І. Ансоф, на початку 80-х років минулого століття виділив чотири основних етапи розвитку внутрішньофірмових систем управління в ринковій економіці США: 1) управління на основі контролю за виконанням (майбутнє є повторенням минулого), що було характерним для першої чверті ХХ століття; 2) довгострокове планування чи управління на основі екстраполяції (50-і рр.); 3) управління на основі передбачення змін, чи стратегічне планування (60-і рр.); 4) управління на основі гнучких негайних вирішень, чи стратегічне управління з орієнтацією на ринок (з 70-х рр. донині) [1, с. 48].

Однак, як свідчить аналіз здійснюваних маркетингових реформ, на практиці не створено належних умов для забезпечення комплексного підходу до впровадження нововведень. Зокрема, не сформовано конкретних методичних положень щодо планування на рівні підприємств функціонування маркетингу як методу побудови стратегії і тактики господарської діяльності.

З об'єктивної сторони це обумовлено загальною нерозвиненістю ринку, високим ризиком всякого комерційного заходу, нелогічністю державної політики до бізнесу. Адже всякий більш-менш серйозний план діяльності підприємства складається з взаємопов'язаної системи приватних планів, що визначають пропорції тих чи інших чинників і елементів виробництва [2].

Аналіз зарубіжного досвіду становлення маркетингу показує, що весь управлінський процес концентрується навколо функції планування, яке стає наріжним каменем системи маркетингу. Встановлено, що генеральним напрямком організаційного розвитку підприємств країн з розвинутою ринковою економікою є все більша децентралізація управління, ліквідація твердої вертикальної ієрархії і посилення значення горизонтальних зв'язків між підрозділами, а також відхід від командних методів внутрішньофірмового регулювання і перехід на регулювання окремих аспектів діяльності за допомогою елементів ринкового механізму [3].

Особливості маркетингової системи управління підприємством[2]

Особливість та їх характеристика
<i>Орієнтація на ринок збуту</i>
Є основною ознакою маркетингової системи управління підприємством. Виражається в посиленні ролі збутових підрозділів у прийнятті рішень. Основними об'єктами вивчення і впливу виступають споживач, конкуренти, кон'юнктура самого ринку і характеристики товару. Завданням є гнучке і постійне реагування на зміни умов збуту.
<i>Ситуаційне управління</i>
Вироблення і реалізація стратегічних рішень з урахуванням ситуаційних факторів в міру виявлення потенційних проблем збуту. При цьому підприємство прагне по можливості заздалегідь спрогнозувати варіанти можливих ситуацій на ринку і мати у своєму "портфелі" набір можливих стратегічних рішень
<i>Система безперервного збору й обробки інформації</i>
Є однією з найважливіших основ ситуаційного управління, що передбачає наявність: - структури і обсягу і необхідної інформації; - способів ефективного пошуку і збору інформації; - методів ефективного передачі, обробки і збереження інформації; - напрямків передачі і використання інформації
<i>Стратегія впливу</i>
Передбачає відмовлення пасивності в управлінській практиці і перехід до політики впливу на ринок з метою активного формування попиту на збут продукції, здійснення контролю за інноваційним розвитком, впливу на розвиток соціальних процесів
<i>Підприємницька ініціатива</i>
Розглядається в рамках маркетингу як єдина можлива форма управління виробництвом і передбачає: - вироблення і оперативне впровадження нових конкурентоздатних ідей; - організацію системи заходів щодо швидкого й ефективного збуту нової якісної продукції.
<i>Орієнтація на досягнення довгострокового комерційного успіху</i>
Передбачає досягнення довгострокової стабільної переваги на ринку. Забезпечує відносну незалежність суб'єктів господарювання від стану ринку в періоди тимчасового погіршення кон'юнктури. Сприяє досягненню лідерства в сфері технології

На відміну від закордонної практики, де маркетингова управлінська діяльність одержала свій розвиток внаслідок надвиробництва товарів і росту диференціації потреб покупців, в Україні потреба розвитку маркетингового управління діяльністю підприємств зростає в міру становлення ринкової системи господарювання.

Як показує світовий досвід, і вітчизняна практика становлення маркетингу, якісний перехід економіки з одного стану в інший, неможливий без кризи старого виробництва, без відповідної трансформації старих структур і створення нових. Сучасні новостворені фермерські господарства, які проходять процес адаптування до умов ринкової економіки, не можуть вийти на нормальний рівень ефективного функціонування без створення належної інфраструктури. Вони знаходяться в ситуації, подібній рибі, викинутій на берег. Для того щоб вижити, їм не вистачає фундаментальних елементів організаційної структури забезпечення ринкових відносин та інтеграційних процесів [2].

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 518 с.
2. Стельмашук Н.А. Стратегія внутрішньогосподарського маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства. / Інноваційна економіка № 11'2013[49] Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21CO.
3. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством : філософія, політика, ефективність: [монографія] / В. В. Пастухова. – К., 2002. – 302 с.

СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

*Ростов І.М., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту
спеціальності «Економіка підприємства»*

Науковий керівник –

Писаренко В.В., доктор економічних наук, професор

Темпи ринкових змін у світовій і національній економіці постійно зростають. За таких умов успішна економічна діяльність неможлива без ефективного управління і стратегічного планування. Вирішальним фактором такого успіху є розробка і реалізація загально-корпоративних і маркетингових стратегій ринкової орієнтації, спроможних адаптувати підприємства до змін зовнішнього середовища. Вибір стратегії залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів, найбільш важливими серед яких є: фактори, що характеризують стан галузі та умови конкуренції, а також фактори, що характеризують конкурентні можливості підприємства, його ринкову позицію та потенціал [1].

Погляди економістів щодо сутності, змісту і класифікації маркетингової стратегії підприємства різняться між собою (табл. 1).

Таблиця 1

Тлумачення терміна «маркетингова стратегія» [2]

Автор	Зміст тлумачення
Куденко Н.	Напрямок (вектор) дій підприємства щодо створення його цільових ринкових позицій
Хершген Х., Багієв Г., Мак-Дональд М., Гаркавенко С.	Засіб досягнення маркетингових цілей
Ассель Г.	Засіб впливу на споживача
Ламбен Ж.	Довго- та середньострокові рішення щодо елементів комплексу маркетингу
Вікіпедія	Основний спосіб досягнення маркетингових цілей через формування та конкретизування відповідної структури комплексу маркетингу
В.Марцин	Система організаційно-технічних і фінансових заходів для активного впливу на попит і пропозицію товарів

Формування маркетингової стратегії слід розглядати як сукупність п'яти взаємозалежних процесів. Першим етапом процесу формування маркетингової стратегії підприємства є маркетинговий аналіз ринкової ситуації. Цей етап доцільно поділити на два напрямки аналізу: аналіз проміжного (маркетингового) середовища й оцінка маркетингового потенціалу підприємства. Залежно від положення підприємства на ринку, наявності ресурсів, тривалості періоду обертання товарів, ми пропонуємо конкретизувати основні цілі маркетингу, орієнтовані на: завоювання споживача й стимулювання попиту, збільшення обсягу реалізації, завоювання й збільшення частки ринку, досягнення конкурентних переваг на ринку. Досягнення цілей розвитку підприємства може здійснюватися різними шляхами. Для цього на третьому етапі формування стратегії здійсню-

ється розгляд і вибір однієї з існуючих стратегій маркетингу. На цьому етапі приймається рішення щодо того, якими засобами підприємство буде досягати поставлених цілей. Пропонуються наступні види стратегій маркетингу: продукто-товарна стратегія; стратегія просування товару (стимулювання збуту); цінова стратегія; об'єднані стратегії. Після вибору необхідного варіанту маркетингової стратегії, яка стає концепцією маркетингу, слід перейти до наступного етапу – розробки маркетингового плану, у межах якого розробляється система програм, яка повинна забезпечити найбільш ефективні шляхи реалізації стратегічних цілей маркетингу. Заключним етапом формування маркетингової стратегії є оцінка й контроль результатів, які відбуваються шляхом порівняння результатів з цілями. Цей процес забезпечує стійкий зворотній зв'язок між ходом процесу досягнення цілей і власне цілями, що стоять перед маркетингом. Такий механізм зворотного зв'язку використовується для моніторингу й коригування стратегії [3].

Отже, формування маркетингової стратегії складається із п'яти взаємопов'язаних стадій. Всі вони доповнюють одна одну і в загальному вигляді кінцевим продуктом виходить маркетингова стратегія підприємства.

За сучасних ринкових умов кожне підприємство зацікавлене в ефективному управлінні своєю маркетинговою діяльністю. Зокрема, йому потрібно знати, як аналізувати ринкові можливості, відбирати цільові сегменти ринку, розробляти ефективний маркетинг-мікс і успішно управляти впровадженням у життя маркетингових заходів. Таким чином, стратегія маркетингу – це комплекс базових рішень, спрямованих на досягнення мети фірми з урахуванням можливостей підприємства та факторів навколишнього середовища. Саме ефективна маркетингова стратегія допоможе підприємству вдало функціонувати в умовах конкурентного ринку.

Список використаної літератури:

1. Шкардун В. Оценка готовности предприятия к реализации маркетинговой стратегии / В. Шкардун, Т. Ахтямов // Маркетинг. – 2001. – №3. – С. 79–83.
 2. Дудяк Р. Маркетингові стратегії в діяльності підприємств / Р.Дудяк, Ю.Голембйовська // Вісник Львівського національного аграрного університету. – Львів. Серія Економіка АПК. – 2014. – № 21 (1). – С. 295–300.
 3. Телетов О.С. Маркетинг у промисловості: Монографія / О.С. Телетов. – К.: Центр навчальної літератури. – 2004. – 248 с.
-

СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

***Рудик О. Б., здобувач вищої освіти 1 курсу
факультету економіки та менеджменту***

Науковий керівник –

Лозинська Т. М., д.держ.упр., професор

Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, тобто їхня майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Тому потрібно розглядати не тільки взаємозв'язок кількісних та якісних характеристик кадрів підприємства, але передусім, їхні потенційні

можливості забезпечувати досягнення завдань перспективного розвитку. Сукупність таких здібностей і можливостей кадрів відображено в кадровому потенціалі, який необхідно правильно використати для досягнення підприємством поставлених перед собою цілей і завдань; зайняти високі позиції на ринку; отримати довіру від споживачів [1, с. 5].

Кадровий потенціал підприємства включає тільки тих працівників, які мають високий рівень підготовки і виконують управлінські функції та уособлює проектно-орієнтовану частину трудового потенціалу. Кадровий потенціал характеризує можливість персоналу застосовувати нові знання, приймати організаційні та управлінські рішення та виготовляти інноваційну продукцію і являє собою стратегічний ресурс у забезпеченні конкурентоспроможності на ринку. Кадровий потенціал знаходиться під впливом особистісних якостей людини та включає професійні знання, культуру, прагнення до професійного зростання, формальну і неформальну структуру колективу, організаційно-управлінські фактори. Структурні елементи кадрового потенціалу сільськогосподарського підприємства наведено на рис. 1.

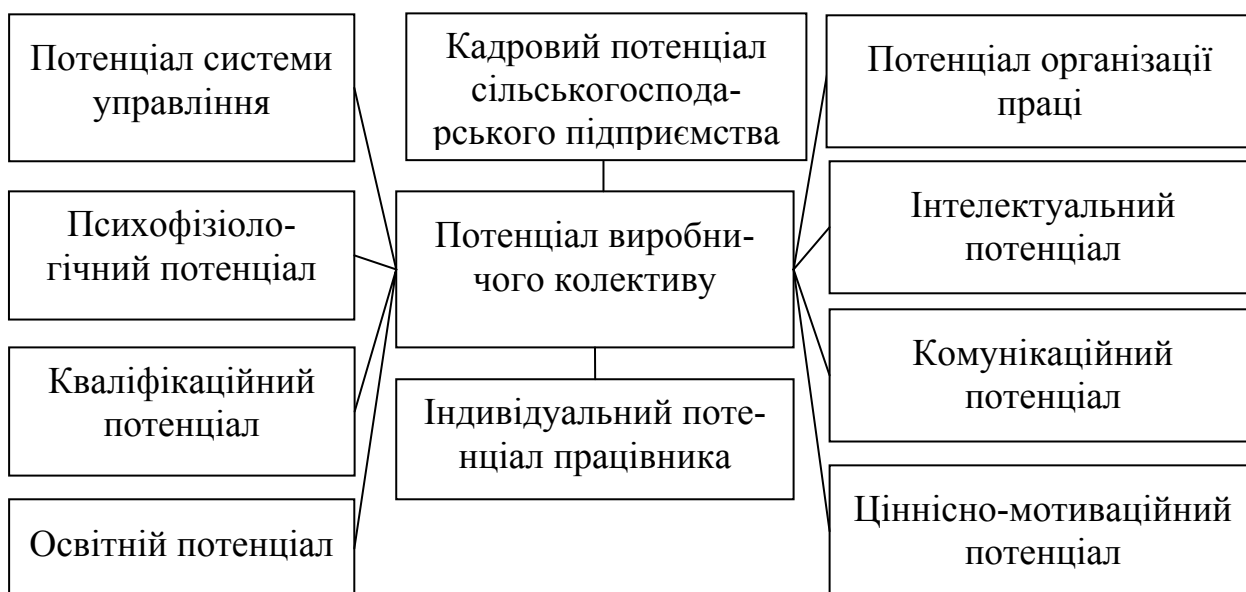


Рис. 1. Структурні елементи кадрового потенціалу сільськогосподарського підприємства [2, с. 35]

Майже всі сучасні підприємства втратили контроль за станом свого кадрового потенціалу та процесами його формування й використання. Так, падіння обсягів виробництва, криза неплатежів, затримки у виплаті заробітної плати та її низький рівень обумовлюють погіршення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їхнього морального, мотиваційного й творчого потенціалів, що, в свою чергу, заважає проведенню реструктуризації виробництва, впровадженню новітніх технологій і виробництву конкурентоспроможної продукції.

Сучасні вітчизняні підприємства основою формування кадрового потенціалу висувають кадрову політику, яка являє собою генеральний напрям кадрової роботи, що характеризується сукупністю принципів, методів, форм, організаційного механізму розробки цілей і завдань, спрямованих на добір і розстанов-

ку керівників, спеціалістів та безпосередніх виконавців виробничих та господарських структур.

Планомірне та обґрунтоване формування кадрового потенціалу підприємства дозволить встановити співвідношення чисельності працівників з різними професійно-кваліфікаційними та соціально-демографічними характеристиками, що сприятиме досягненню максимальної відповідності між структурами робіт, робочих місць та персоналом, а також забезпечить оптимальний ступінь завантаження працівників для повного використання їх особистісного потенціалу та підвищення ефективності їх праці. Кадровий потенціал підприємств аграрного сектору формується за рахунок сільського населення. Його зміни безпосередньо відбиваються на чисельності та структурі учасників виробничо-господарської діяльності. При цьому сучасний стан демографічних процесів на селі, з одного боку, віддзеркалює результативність минулої соціально-економічної політики держави щодо сільського господарства, а з другого – показує соціальне середовище, яке створює майбутній кадровий потенціал сільськогосподарських підприємств. Звідси випливає логіка дослідження різнопланових демографічних процесів сільської місцевості як основного джерела формування кадрового потенціалу агропідприємств [1, с. 5].

Проблемний характер забезпеченості сільськогосподарського підприємств кваліфікованими кадрами значною мірою зумовлений їх зростаючою плінністю і відсутністю ефективних механізмів закріплення молодих спеціалістів в аграрному виробництві.

Отже, управління кадрами в підприємстві є важливим напрямом його ефективного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Скударь Г. Развитие персонала – повышение конкурентоспособности / Г.Скударь // Менеджер по персоналу. – 2014. – № 6. – С. 4-10.
 2. Смолоник П.В. Управление процессом подбора персонала / П.В. Смолоник // Персонал. – 2016. – № 4. – С. 35.
-

СУТНІСТЬ І ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

**Саненко В.Г., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Спеціальність «Менеджмент організацій і адміністрування»
(за видами економічної діяльності)**

**Науковий керівник -
Михайлова О.С. кандидат економічних наук, доцент**

Підприємницьке середовище визначають як соціально-економічні умови і чинники навколишнього середовища, які впливають на функціонування підприємства і вимагають відповідного реагування на нього. Це умови постачання ресурсів, енергії, кадрів, споживачів, науково-технічний розвиток, політичне та правове середовище, демографічна ситуація тощо. Підприємництво як відкрита

і гнучка система, реагуючи на зазначені обставини, забезпечує своє ефективне функціонування та стабільність фінансових результатів діяльності [3, с.129].

У структурі підприємницького середовища можна виділити такі елементи: суб'єкти підприємницької діяльності та зовнішнє середовище, як це видно з рис. 1.

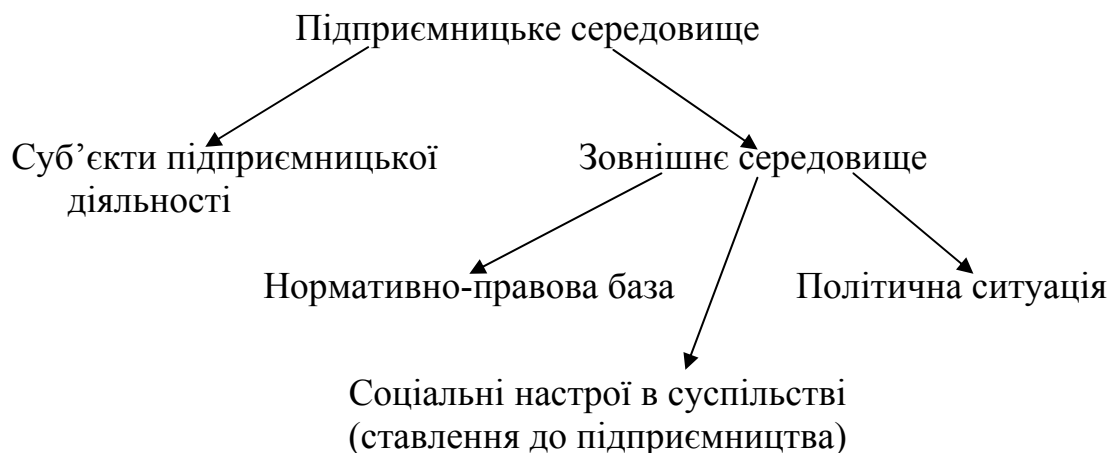


Рис. 1. Схема структури підприємницького середовища[1]

Елементи підприємницького середовища функціонують у тісній взаємодії один з одним, забезпечуючи синергетичний ефект, що перевищує суму ефектів від взаємодії його окремих елементів.

У формуванні підприємницького середовища для кожної його структури необхідні відповідні умови: людський чинник, капітал, підтримка держави і паритет цін на продукцію сільського господарства і промисловості.

Найповнішу характеристику підприємницького середовища дає англійський економіст А. Хоскінг, який вважає його основними складовими економічну обстановку, політичну ситуацію; правове, соціально-культурне, технологічне, географічне, інституціональне та організаційно-технічне середовище.

Право, реалізоване в законах, нормах і правилах, організовує, регламентує діяльність і ділові зв'язки суб'єктів бізнесу. В свою чергу, розвиток ділових відносин впливає на вдосконалення законів, норм і правил, що застосовуються в суспільстві. Право має відображувати досягнутий рівень розвитку економіки і забезпечувати діловим відносинам найкращі можливості здійснення, відтворення і розвитку. Тому з розвитком суспільства право повинно постійно вдосконалюватися та видозмінюватися [2, с.50 - 55].

На сучасному етапі основне завдання полягає в забезпеченні наукових та інноваційних засад призупинення спаду й нарощування обсягів виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції. Для розв'язання цих завдань необхідно визначити пріоритети в аграрній науці та інноваційній діяльності на найближчу перспективу і, зокрема, передбачити перебудову соціально-економічних відносин, розвиток сільських територій, вітчизняного сільськогосподарського машинобудування і технічного сервісу, розширення застосування біотехнологій, ресурсо- й енергозбереження.

Підприємництво може здійснюватись у двох основних видах або їх комбінації: перший здійснення будь-якого виду виробничої діяльності (тобто вироб-

ництво товару, продукту, послуги); другий - виконання посередницької функції (переміщення товару від виробника до споживача, торгівля, комерція.

Науковий аналіз новітніх тенденцій в розвитку аграрних відносин, підприємницької діяльності та основних чинників радикальних змін в системі ринкового саморегулювання і доцільності державного втручання в діяльність аграрного сектора економіки визначають актуальність подальших досліджень і практичного використання їх результатів в аграрній сфері.

Список використаних джерел

1. Россоха В.В. Технологічний чинник у розвитку сільськогосподарського виробництва / В.В. Россоха // Вісник аграрної науки. – 2009. – № 3. – С. 34-40.
 2. Тарнавська Н.П. Менеджмент: теорія та практика: [підручник для вузів] / Н.П.Тарнавська, Р.М. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2011. – 127 с.
 3. Царенко О.М. Економічний аналіз діяльності підприємства АПК:[навчальний посібник] / О.М. Царенко. – К.: Вища школа, 2010. – 256 с.
-

ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС ЯК ОБ'ЄКТ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

**Святелик Ю.А.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Спеціальність «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник -
Махмудов Х.З. доктор економічних наук, професор**

Одним з основних понять інноватики та інноваційного менеджменту є поняття інноваційного процесу.

Незважаючи на те, що у спеціальній літературі трапляється багато різноманітних підходів до визначення цього явища, суть їх зводиться до одного висновку, а саме: інноваційний процес пов'язаний із створенням, освоєнням і поширенням інновацій. Автори «Модульної програми для менеджерів» [1, с. 77] інноваційний процес розглядають з різних позицій: як паралельно-послідовне проведення науково-технологічної діяльності; як послідовні зміни фаз життєвого циклу продукту і як інвестиційний проект за стадіями фінансування досліджень та розробок, поширення новацій і їх комерціалізації.

Фундатор інноваційної теорії Й. Шумпетер розглядав інновацію в динаміці, тобто як інноваційний процес, а саме: «виготовлення нового продукту, а не «новий» продукт; упровадження нового методу, а не «новий метод»; освоєння нового ринку...; отримання нового джерела сировини...; проведення реалізації...» [2, с. 89].

За визначенням американського дослідника Б. Твісса [3, с. 84], інноваційний процес – це перетворення наукового знання, наукових ідей, винаходів у фізичну реальність (нововведення), яка змінює суспільство. В основі інноваційного процесу лежить створення, упровадження і поширення інновацій, необхідними властивостями яких є науково-технічна новизна, практичне їх застосування і комерційна реалізованість з метою задоволення нових суспільних потреб. Звичайно, світ нововведень не обмежується тільки технікою і технологіями. Удосконалення, зміни систем управління та організації процесів виробництва теж здійснюються через уведення інновацій. Нові організаційні структури, методи розробки управлінсь-

ких рішень, форми стимулювання розробляються науковцями-спеціалістами, освоюються і впроваджуються так само, як і нові прилади, технологічні лінії чи обладнання. Нові моделі одягу, види послуг, нові організаційні форми – усе це є результатом інноваційних процесів, які розвиваються на основі певних принципів: спочатку усвідомлюється необхідність змін, визначається мета, розроблюється інновація, освоюється, поширюється, використовується і «відмирає». На думку А. Пригожина, «нововведення – це процес, тобто перехід певної системи з одного стану в інший» [4, с. 92]. Інноваційний процес має чітку орієнтацію на кінцевий результат прикладного характеру, який забезпечує певний технічний і соціально-економічний ефект.

На рис. 1.1 показана загальна схема інноваційного процесу.

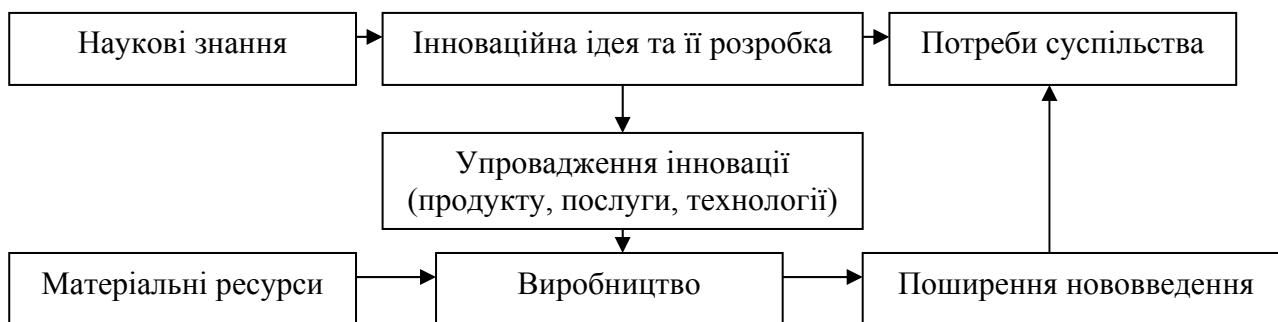


Рис. 1.1. Загальна схема інноваційного процесу [5, с. 78]

Інноваційний процес можна розглядати як комплекс послідовних дій, унаслідок яких новація розвивається від ідеї до конкретного продукту і поширюється під час практичного використання. Перебіг інноваційного процесу, як і будь-якого іншого, визначається складною взаємодією багатьох чинників. Успіх на цьому шляху залежить від управлінського механізму, який об'єднує в єдиний потік витoki наукової ідеї, її розроблення, упровадження результату у виробництво, реалізацію, поширення і споживання. На розвиток інноваційного процесу впливають:

- стан зовнішнього середовища, у якому він проходить (тип ринку, характер конкурентної боротьби, практика державного регулювання, рівень освіти, організаційні форми взаємодії науки і виробництва тощо);

- стан внутрішнього середовища окремих організаційних і господарських систем (фінансові та матеріально-технічні ресурси, застосування технологій, зв'язки з зовнішнім середовищем та ін.);

- специфіка самого інноваційного процесу як об'єкта управління [6, с. 99].

Ефективність інноваційного процесу визначається лише після впровадження інновації, коли з'ясовується, у якій мірі вона задовольняє потреби ринку. Важливе значення при цьому має інструмент моделювання. Модель інноваційного процесу дає змогу виділити в інноваційній діяльності окремі складові, відкриваючи тим самим можливість наскрізного планування інновації за стадіями, з урахуванням кон'юнктурних змін.

Список використаних джерел

1. Управление инновациями. Модульная программа для менеджеров / В. Н. Гунин, В. П. Бараничев, В. А. Устинов, С. Ю. Ляпина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 214 с.
 2. Файчук О. М. Оцінка виробництва конкурентоспроможної продукції за технічними параметрами / О. М. Файчук // Економіка АПК. – 2004. – № 10. – С. 134–140.
 3. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. – М. : Экономика, 2009. – 401 с.
 4. Пригожин А. И. Нововведения : стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) / А. И. Пригожин. – М. : Политиздат, 2009. – 112 с.
 5. Основы инновационного менеджмента : теория и практика : учеб. пособ. / под. ред. П. Н. Завлина и др. – М. : Экономика, 2008. – 234 с.
 6. Прогнозирование и оценки научно-технических нововведений. – К. : Наук. думка. – 2007. – 189 с.
-

ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Семенов В.Г., здобувач вищої освіти 1 курсу
факультету економіки та менеджменту СВО "Магістр"
спеціальності "адміністративний менеджмент"**

Науковий керівник –

Дем'яненко Н.В., кандидат економічних наук, доцент

Стратегічне управління підприємством передбачає розробку і обґрунтування заходів і планів досягнення визначених цілей, в яких врахований технічний, фінансовий і трудовий потенціал підприємства, а також його виробничо – збутові можливості. При розробці стратегічних позицій підприємства використовують якісні та кількісні показники.

Стратегічне управління – діяльність з управління, пов'язана з постановкою цілей і завдань організації та підтримкою низки взаємовідносин між нею і оточенням, що надає можливість їй досягти своїх цілей, відповідає її внутрішнім можливостям та дає змогу залишатися сприятливою до зовнішніх потреб. Стратегічне управління передбачає планування стратегії і управління діяльністю організації по реалізації стратегії [1 с137].

Стратегія - це модель дій, необхідних для досягнення цілей, перелік правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності.

Стратегічне управління передбачає виконання низки етапів робіт:

1. Підготовка до планування, самооцінка. На цьому етапі доцільним є ознайомлення керівництва та персоналу з концепціями розвитку установ державного управління, проведення інформаційних нарад з обговорення змін, відвідування навчальних курсів з стратегічного управління (планування), зміцнення навичок управління на всіх ієрархічних рівнях. На цьому етапі також необхідно зробити збір та загальну оцінку "пасивних" даних щодо поточного становища організації, тобто даних, зібраних не в самій організації, а тих, які відображають необхідність змін (наприклад, довіра з боку громадськості, рівень знань та вмій серед менеджерів середньої ланки, розуміння адміністративної реформи та ін.).

2. Формування стратегічних основ – місії, бачення, завдань, цінностей. Місія – загальна мета діяльності, або завдання організації. Вона надає уявлення про її призначення, необхідність та корисність для людини, суспільства в цілому. Бачення - це ідеал того, де, чим або ким Ви (організація або Ви особисто) хочете бути.

Приклад: Ми прагнемо стати зразковою організацією у сфері..., яка надає якісні послуги громадськості, ефективно, результативно і вчасно завдяки свідомому і дієвому прагненню відмінно обслуговувати клієнтів.

Завдання – основні положення згідно з стратегією, цінностями організації та сподіваннями зацікавлених сторін.

Приклад: надавати послуги у галузі. ввічливо, ефективно і вчасно, одночасно сприяючи фаховому, освітньому та культурному розвитку працівників.

Цінності – принципи та переконання, які сприяють прийняттю рішень та правильній поведінці співробітників.

Приклад: найбільшою цінністю є задоволення потреб клієнтів та перевищення їхніх очікувань; значущість та чесність кожної людини як в стінах, так і за межами нашої організації; етичний та професійний спосіб ведення справ за будь-яких умов; та досягнення цього за рахунок колективної праці та особистого та професійного розвитку наших працівників [1 с256].

3. Вибір стратегічного спрямування. Першим кроком у цьому є проведення SWOT аналізу. SWOT-аналіз (Strengths, weaknesses, opportunities and threats) – визначення сильних і слабких сторін організації, додаткових можливостей і загроз в процесі реалізації поставлених цілей. Далі необхідно визначити сферу найважливіших результатів – основних обов'язків та спрямувань, які найточніше відповідають завданню.

На приклад: забезпечувати ефективність використання людських ресурсів через.; забезпечувати задоволення потреб клієнтів.

4. Стратегічний план повинен поділятися на менші плани дій, що розробляються структурними підрозділами. Документ з планування повинен визначати терміни реалізації, осіб, відповідальних за проведення певних заходів протягом певного часу. Також визначте одну особу, що буде відповідальна за реалізацію плану загалом. Реалізуйте заходи, передбачені стратегічним планом, функціональними обов'язками працівників [2 с205.].

5. Контроль виконання плану. Отже, мета стратегічного управління — це побудова такої динамічної системи, яка давала б змогу забезпечувати своєчасне визначення місії, цілей та стратегій, розробку і виконання системи планів (як інструментів реалізації стратегічних орієнтирів), удосконалення підприємства та його окремих підсистем, що є основою для підвищення його конкурентоспроможності та існування в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Бакуменко В.Д. Формування державно-управлінських рішень : проблеми теорії, методології, практики: Монографія/. – К.: Вид-во УАДУ, 2000р. – 328 с.
 2. Карпов А.В. Психология менеджмента : учеб.пос./ – М. : Гардарики, 1999р. – 584 с.
-

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Сивоглаз Ю.О., здобувача вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту спеціальності
«Економіка підприємства (за видами економічної діяльності)»*

*Науковий керівник –
Хурдей В.Д., кандидат економічних наук, доцент*

На сучасному етапі розвитку України головною умовою ефективної виробничо-комерційної діяльності аграрних підприємств є динамізм і гнучкість виробництва та ефективна збутова політика, що орієнтується на задоволення потреб покупців.

В силу загострення конкуренції за ринки збуту, росту витрат, а також підвищення вимог споживачів стосовно якості виробленої продукції, одним із факторів, який визначає виживання сільськогосподарських підприємств та їх цілеспрямований розвиток – ефективність виробничо-комерційної діяльності.

Більшість українських агропідприємств в останні роки опинилися перед серйозними проблемами як при виробництві продукції, так і збуту. Падіння обсягів реалізації, зниження рентабельності виробництва, скорочення частки ринку аж до повної її втрати, надмірне використання товарообмінних операцій – це далеко не повний перелік взаємопов'язаних негараздів, що супроводжують сферу збуту навіть тих підприємств, які ще вчора здавалися благополучними.

Труднощі аграрних товаровиробників викликані причинами двоякого характеру: одні породжені серйозними структурними зсувами в економіці, інші – стали наслідком неготовності управлінського персоналу до «самостійного плавання» у бурхливому вирі ринкової економіки.

Сьогодні вже загальновизнано, що початковою точкою цього процесу має бути діагностування виробничо-комерційної діяльності, тобто виявлення проблем (існуючих і можливих) під час виробництва сільськогосподарської продукції та її збуту, визначення основних напрямів адаптації застосовуваної стратегії до змін у ринковому середовищі. У цьому зв'язку доцільно розглянути комерційний процес на підприємстві як такий, що складається із необхідності забезпечення оптимального сполучення та ефективного використання усіх видів економічних ресурсів для отримання фінансових результатів від виробничо-комерційної діяльності.

Проблеми удосконалення виробничо-комерційної діяльності сільськогосподарських підприємств досліджували відомі українські та зарубіжні економісти: В. Бойко, В. Геєць, О. Гудзинський, С. Кваша, П. Макаренко, . Малік, Л. Мармуль, П. Саблук, В. Ситник, І. Топіха, Л. Худолій, О. Шпичак, Г. Черевко, М. Портер, П. Друкер, Ф. Котлер. В їх працях всебічно розглянуті проблеми формування конкурентного середовища і конкурентних відносин, державної підтримки товаровиробників, стратегії розвитку підприємств у тому або іншому конкурентному середовищі. Проте питання використання виробничих ресурсів, інвестиційно-інноваційного забезпечення, факторів спеціалізації,

інновацій у підвищенні ефективності комерційної діяльності з урахуванням регіональних особливостей функціонування сільськогосподарських підприємств висвітлені недостатньо.

Виробничо-комерційна діяльність підприємства виконує такі функції:

1. вивчення ринку, його структури, аналіз і прогнозування попиту;
2. вибір сегментів ринку, прийнятних для підприємства;
3. визначення номенклатури і асортименту продукції для ринку;
4. розробка стратегії виходу на ринок і реакції на дії конкурентів;
5. реклама, збут і його стимулювання;
6. політика ціноутворення.

Тому, удосконалення виробничо-комерційної діяльності сільськогосподарських підприємств повинно здійснюватись в декілька етапів:

1. Аналіз інформації про стан ринку, виробничо-технічні можливості підприємства.
2. Визначення цілей стратегій, ключових проблем розвитку підприємства.
3. Розробка прогнозів, їх оцінка і вибір оптимального варіанту.
4. Оцінка і вибір оптимального варіанту прогнозів.
5. Розробка програми дій.

Що стосується кожного з перерахованих етапів, то щоб забезпечити конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств, необхідно підняти на високий рівень дієвість таких елементів:

1. орієнтація на споживача, повне вивчення їх попиту;
2. формування асортименту продукції та послуг, виходячи із потреб споживачів;
3. гнучка політика ціноутворення;
4. вибір найбільш ефективних методів реалізації;
5. використання різних заходів стимулювання продаж;
6. підвищення ефективності реклами.

Список використаних джерел

1. Лаптев, В.Г. Маркетинговые задачи предприятий/ В.Г. Лаптев// Маркетинг, 2013. – № 1. – С.10-19
 2. Електронна бібліотека eLibrary [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://elibrary.ru/titles.asp>
-

ПІДГОТОВКА ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПОБУДОВИ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ОБ'ЄКТА АПК

*Сокіл В.О., здобувач вищої освіти 1-го курсу
скороченого терміну навчання спеціальності “Облік і аудит”*

*Науковий керівник – Костоглод К.Д., професор кафедри
економічної кібернетики та інформаційних технологій*

Збирання і обробка вхідної інформації для побудови економіко-математичної моделі об'єкта (процесу) є одним із відповідальних етапів моделювання. Залежно від постановки задачі і об'єкта, за яким ця задача має бути побудована, визначають особливості і обсяг необхідної інформації, джерела її

збирання і методи обробки тощо. Окрім цього цей етап включає ще й оцінку зібраної та обробленої інформації [1].

Характер вхідної інформації визначається змістом економічної задачі і вибраним математичним методом її опрацювання. Для більшості задач сільськогосподарського виробництва вхідними є дані про сільськогосподарські культури, технологічні способи виробництва, обсяги виробничих ресурсів, затрати цих ресурсів на одиницю змінних коефіцієнти співвідношення різних способів діяльності, які визначаються біологічними, технічними, технологічними і організаційно-економічними вимогами і т. д.

Інформація для моделювання відомостей про економічний процес і об'єкт має бути повною, достовірною, доступною і своєчасною. Результати розв'язання задачі можуть бути нереальними, якщо вихідні дані не досить повні й точні. Як джерела вхідної інформації використовують річні звіти, виробничо-фінансові і перспективні плани, плани організаційно-господарського влаштування, дані первинного обліку, технологічні карти вирощування і збирання сільськогосподарських культур і вирощування тварин, а також різні нормативні дані. На основі вхідної інформації для економіко-математичної моделі формуються її техніко-економічні коефіцієнти « a_{ij} », коефіцієнти цільової функції « c_j » та константи або обсяги обмежень « b_i » (вільні члени).

Техніко-економічні коефіцієнти – це постійні величини, які не змінюються при даних умовах. Залежно від обмежень, яких вони стосуються, техніко-економічні коефіцієнти можуть характеризувати затрати ресурсів, вихід продукції, виробіток у розрахунку на прийняту одиницю вимірювання змінної (гектар, тонна, центнер тощо). Так, якщо одиницею вимірювання змінної взято 1 га площі посіву, то всі техніко-економічні коефіцієнти, що стоять у відповідному стовпчику, повинні виражати затрати ресурсів або випуск продукції в розрахунку на 1 га посіву [2].

Техніко-економічні коефіцієнти, що стосуються одного обмеження, повинні мати таку ж одиницю вимірювання, в якій вводиться вільний член відповідного рівняння чи нерівності. Іншими словами, розмірність кожного техніко-економічного коефіцієнта, який входить в конкретне обмеження, повинна бути рівна розмірності, яка прийнята для цього обмеження, поділена на розмірність відповідної змінної. Наприклад, якщо для змінної прийнята розмірність в гектарах, а для вільного члена обмеження в людино-днях, то для техніко-економічного коефіцієнта розмірністю будуть людино-дні на один гектар. Якщо ж у випадку, коли невідома змінна в цьому ж обмеженні буде означати поголів'я худоби, то розмірність техніко-економічного коефіцієнта буде виражати затрати людино-днів на голову худоби.

Важливим є також визначення оцінок змінних величин, тобто коефіцієнти змінних величин в цільовій функції. Економічний зміст коефіцієнтів у цільовій функції визначається характером критерію оптимальності і тому вони, як правило, виражають прийнятний критерій оптимальності. Такі оцінки можуть виражатись як в натуральній, так і в грошовій формі; можуть бути прямими або похідними; можуть розраховуватись на підставі фактичних даних або даних прогнозування.

Вільні члени – обсяги правої частини обмежень. Їх ще називають константами, тобто постійними величинами. Отже, вільні члени – це відомі величини, які не змінюються при даних умовах. Найчастіше вони виражають собою обсяги наявних виробничих ресурсів, виходити за межі яких не можна. В аграрній сфері такими виробничими ресурсами є сільськогосподарські угіддя (рілля, природні кормові угіддя), робоча сила, сільськогосподарська техніка, добрива, виробничі приміщення, корми, грошові засоби, гарантовані обсяги виробництва, фіксовані розміри посівних площ сільськогосподарських культур і т.д.

Виробничі ресурси повинні визначатись із врахуванням їх фактичного стану, а також періоду планування. Якщо використання протягом року виробничих ресурсів є нерівномірним, то їх необхідно розрахувати не тільки на рік в цілому, але й за окремими напруженими періодами (трудові ресурси). У правій частині обмежень відображають не тільки кількість ресурсів, але й обсяг продукції, яка виробляється, по верхньому і нижньому рівнях. Нижній рівень відображається в тих випадках, коли наперед відомий обсяг продукції, менше якого господарство виробляти не повинно, а верхня межа не дозволяє виробництва продукції більше зазначеною обсягу.

Після обчислення всіх техніко-економічних коефіцієнтів, коефіцієнтів цільової функції (оцінок змінних) і констант (вільних членів) приступають до побудови числової економіко-математичної моделі тобто вираження економічних, технологічних і інших умов, а також мети задачі в математичній формі. При цьому вся зібрана і належним чином опрацьована інформація про задачу записується у вигляді відповідних рівнянь або нерівностей, які виражають у математичній формі строгі кількісні залежності факторів і умов задачі.

Список використаних джерел

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 467 с.
 2. Новиков Г.И., Колузанов К.В. Применение экономико-математических методов в сельском хозяйстве.– М.: Изд-во “Колос”, 1975. – 288 с.
-

ПЕРЕВАГИ УЧАСТІ ГРОМАДИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В ПРОЕКТІ «МІСЦЕВИЙ РОЗВИТОК, ОРІЄНТОВАНИЙ НА ГРОМАДУ»

**Старчик А. В.,
ЗВО 1 курсу факультету економіки та менеджменту,
СВО «Магістр», спеціальність «Адміністративний менеджмент»,
Науковий керівник – Світлична А. В., к.е.н., доцент**

На сьогоднішній день існує складна ситуація з розвитку територіальних громад сіл, селищ міського типу, що пов'язана з наявністю великої кількості соціально-економічних та екологічних проблем, вирішення яких належить до компетенції місцевого самоврядування і які не можуть бути самостійно здійснені сільськими радами, у зв'язку з недостатністю бюджетних коштів. Тому, для введення в дію соціальних проектів, громади сільських територій повинні

шукати потенційних інвесторів (підприємств і волонтерів) та приймати участь в грантах благодійних фондів.

У той же час, ще багато треба зробити для того, щоб сільська громада раціонально розпоряджалася всіма належними їй ресурсами. Тому вважаємо за доцільне активізувати її участь у Проекті «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду». Проект фінансується Європейським Союзом (ЄС) спільно з Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН). Такий союз сприяє сталому соціально-економічному розвитку на місцевому, шляхом зміцнення системи управління, участі й підтримці місцевих ініціатив по всій Україні [1].

Умовою участі у Проекті є активізація роботи сільських рад, де мешканці сіл, селищ міського типу та малих міст зможуть зорганізуватись у громаду, визначити пріоритети для покращення умов проживання та запропонувати для фінансування проекти з покращення умов проживання. При цьому обов'язковою вимогою проектів МРГ є пайова участь партнерів у реалізації мікропроектів. Так, згідно з умовами Проекту міжнародна організація-донор виділяє на фінансування кошти в розмірі не більше 50 % вартості мікропроекту (трохи більше 70 % на мікропроекти у сфері енергозбереження), місцевий бюджет – не менше 45 % (не менше 25 % на мікропроекти у сфері енергозбереження), а населення – не менше 5 %.

Пріоритетними сферами для підтримки громадських ініціатив є: об'єднання співвласників багатоквартирного будинку; допомога переселенцям; охорона здоров'я (підтримка мережі фельдшерсько-акушерських пунктів); енергетика (енергозберігаючі заходи, збільшення використання відновних джерел енергії, тощо); навколишнє середовище (утилізація відходів, знешкодження запасів пестицидів тощо); комунальне водопостачання; підтримка малого бізнесу (розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів). Третя фаза Проекту щодо місцевого розвитку здійснюється протягом 2014-2017 рр. із загальним бюджетом в 23,8 млн. євро, наданої Європейським Союзом (23 млн. євро) та ПРООН (800000 євро). Кошти спрямовують на продовження вже розпочатих напрямків, підтримку місцевих ініціатив, розвиток сільських громад [1].

На відміну від попередніх років, у новій (третьій) фазі пропонуватимуться нові можливості для муніципалітетів з реалізації заходів з підвищення енергоефективності у багатоквартирних будинках малих місто до 150 тис. населення. Також будуть підтримані ресурсні центри в 200 районах та місцеві ініціативи у 15 муніципалітетів малих міст [1].

Основними перевагами участі сільських громад в інвестиційному Проекті «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» є:

1. Налагоджується чітка система консультативної, технічної та фінансової підтримки місцевих громад шляхом створення «Форумів місцевого розвитку» та районних ресурсних центрів громад.

2. З 2007 р. програми були одними з найбільш далекосяжних, які фінансуються ЄС в Україні. Вони були не тільки важливим інструментом для фінансування соціальної інфраструктури через мікро-проекти, а й стимулювали зміни в місцевому самоврядуванні та в громадах [2].

3. Жителі сільських населених пунктів покращили своє життя через реалізацію мікро-проектів з відновлення дитячих садочків та шкіл, фельдшерсько-акушерських пунктів та амбулаторій, доступу до якісної води, охорони довкілля, енергозберігаючого вуличного освітлення, придбання шкільних автобусів. Місцеві ініціативи були успішно реалізовані завдяки об'єднанню зусиль та фінансових ресурсів територіальних громад, органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, Проекту ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» та інших спонсорів.

4. Вдалося подолати недовіру та інертність громад-учасниць. Жителі сільських територій проявляють ініціативу, пропонують інновації та приймають активну участь у розвитку територій. Крім того, по запровадженню міні-проектів, жителі більш бережно ставляться до них, адже також виступають у ролі інвесторів.

5. Здобувачі вищої освіти мають чудову можливість приймати участь у конкурсах, дебатах та літній школі, що організовує Проект.

6. По завершенні дії Проекту «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» громади мають можливість і надалі раціонально застосовувати отримані теоретичні та методологічні знання щодо розвитку сільських територій на основі застосування грантів.

Отже, в багатьох районах України для запровадження мікро-проектів громад забезпечено повне і комплексне вирішення пріоритетних проблем шляхом виділення необхідного консолідованого фінансового внеску всіх партнерів. А рівень існування сільських територій залежить від ініціативності громад та їх бажання приймати участь в аналогічних проектах.

Список використаних джерел:

1. III фаза Проекту ЄС – ПРООН «Місцевий розвиток орієнтований на громаду» буде підтримувати сільські громади / Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.vassr.org>.
 2. ПРООН та ЄС збільшили обсяги підтримки місцевого розвитку в Україні / Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.vin.gov.ua>.
-

ПРИНЦИПИ ТА ФУНКЦІЇ МАРКЕТИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

***Тимошенко А. С., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту
спеціальності «Економіка підприємства»***

Науковий керівник –

Калініченко О. В., кандидат економічних наук, доцент

Маркетинг є важливим складовим елементом діяльності сільськогосподарських підприємств при їх ринковій орієнтації. Це пояснюється тим, що без здійснення певних функцій (вивчення потреб і смаків споживачів, пошук ринків збуту, проведення переговорів, просування товарів і т.д.), які виконує товаровиробник, неможливо забезпечити пристосування виробництва до потреб ринку.

Застосування маркетингу підприємствами здійснюється з врахуванням принципів, цілей і специфічних функцій, які ним виконуються у виробничо-збутовій діяльності.

Дослідники зазначають [1, с. 58], що основними принципами, завдяки яким маркетинг виконує відповідні функції, є:

- великий вибір мети і стратегії функціонування та розвитку;
- концентрація зусиль на досягнення кінцевих результатів виробничо-збутової діяльності та оволодіння часткою ринку;
- відкритість до споживачів, їх потреб і побажань та активне пристосування і вплив на них;
- комплексний підхід до вирішення проблем відповідно до наявних ресурсів і можливостей підприємства;
- постійний пошук та реалізація резервів для оптимального та ефективного використання управлінських кадрів збутової сфери;
- науковий підхід до вирішення маркетингових проблем, випередження конкурентів, систематичне проведення маркетингових досліджень;
- гнучкість у досягненні поставленої мети через реакцію на постійні зміни у макросередовищі ринку;
- активність, наступальність та підприємництво, що дозволяють швидко і ефективно реагувати на зміни зовнішнього середовища підприємства.

Завдяки перерахованим принципам підприємства мають можливість обирати цілі своєї діяльності. Цілі поділять на загальні та конкретні [3, с. 185].

До загальних цілей маркетингу зараховують:

1) дослідження максимально можливого високого споживання, що сприяє максимальному зростанню виробництва, зайнятості і збагаченню;

2) досягнення максимального споживчого задоволення;

3) надання широкого вибору товарів та послуг;

4) підвищення якості життя.

До конкретних цілей маркетингу зараховують:

– задоволення вимог споживачів і покупців;

– задоволення частки ринку;

– забезпечення росту обсягів збуту;

– досягнення переваг над конкурентами;

– вдосконалення маркетингових структур управління збутом;

– застосування нових методів дослідження ринку.

Отже, основні завдання маркетингу можна звести до наступних:

1) виявлення існуючих і потенціальних побажань та попиту на товари і послуги;

2) планування і координація виробничої, збутової та фінансової діяльності підприємства;

3) організація і вдосконалення системи та методів збуту продукції;

4) реалізація політики ціноутворення;

5) комунікації маркетингу;

6) аналіз маркетингової діяльності та контроль її здійснення [2, с. 15].

Функції маркетингу, які виконують окремі суб'єкти, взаємопов'язують їх у процесі ринкових і комунікативних зв'язків.

Отже, узагальнюючи вищенаведене, необхідно зазначити, що сучасний етап розвитку аграрного сектору характеризується поступовим створенням принципово нових умов підприємницької діяльності. Формується економічна ситуація, за якої існує потреба в подальшому розвитку ринкової орієнтації виробництва. У зв'язку з цим, інструментом організації діяльності аграрних підприємств з урахуванням вимог ринку є маркетинг.

Список використаних джерел

1. Виноградський М. Д. Менеджмент організації : [навч. посібник для студ. екон. спец. вузів] / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шканова. – К. : «Кондор», 2002. – 654 с.
 2. Зав'ялов П. Маркетинговые исследования в схемах / П. Зав'ялов // Директор по маркетингу и сбыту. – № 4. – 2008. – С. 42-54.
 3. Хруцкий В. Е. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 528 с.
-

ЗДІЙСНЕННЯ ПРОЦЕСУ ПОСТУДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

***Третьякова А. О., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,
спеціальності «Адміністративний менеджмент»
факультету економіки та менеджменту***

Науковий керівник –

Дорофєєв О. В., кандидат економічних наук, доцент

Трансформація структури управління викликає необхідність здійснення змін в усіх підсистемах підприємства. Така необхідність обумовлена тим, що лише системний підхід до удосконалення управління підприємством може забезпечити високу результативність господарювання. В розрізі функцій, прав і відповідальності між управлінським персоналом необхідно проводити зміни в таких підсистемах:

- в центрах відповідальності за виконання договірних зобов'язань виробництва валової продукції, за грошові надходження, за дотримання ліміту затрат із врахуванням кількісних параметрів виробництва, за якісні параметри виробництва, за прибуток;
- у структурі задач і цілей в розрізі суб'єктів внутрішньої системної діяльності;
- в організації обліково-аналітичного механізму;
- в системі критеріїв оцінки управлінських працівників;
- в інформаційному забезпеченні суб'єктів діяльності влади та економічних інтересів;
- в системі управління запасами та іншими фінансовими ресурсами;
- в методах та стилях керівництва тощо.

З метою забезпечення результативності нової структури управління доцільно удосконалити систему відносин відповідальності, поклавши в основу такі принципи [2]:

- відповідальність повинна ґрунтуватись на видах діяльності, завданнях, які необхідно вирішити, рішеннях, мати цільовий характер;
- відповідальність повинна мати системний і комплексний характер, тобто охоплювати всю систему відносин – між самими суб'єктами діяльності, засобами виробництва, а також із зовнішнім середовищем;
- форми, види і міра відповідальності повинні відповідати завданням, які потрібно вирішити, рішенням і цілям, що досягається;
- міра відповідальності суб'єкта не повинна перевищувати меж його дії, компетентності;
- відповідальність і правомочність мають знаходитись у збалансованому співвідношенні;
- система відповідальності повинна забезпечити чітке функціонування підприємства як складної соціально-економічної системи;
- система відповідальності покликана виконувати функцію мотивування;
- оптимальна збалансованість співвідношення між перспективною (активною) і ретроспективною відповідальностями;
- система відповідальності ґрунтується на усвідомленні обов'язку, оцінці поведінки і ретроспективному механізмові впливу;
- механізм підтримання відповідальності в стані впорядкованості і динамічного розвитку повинен включати методи виховного, відновного і примусового плану;
- рівень відповідальності зростання діє пропорційно до кількості підлеглих суб'єктів і переходу від нижчого до вищого ступеня управління.

Розробляючи основні напрями використання відносин відповідальності в системі управління, об'єктивно необхідно враховувати групи завдань і статуси відповідних суб'єктів управління. Групи завдань можуть формуватися за різними ознаками: функціональними, процесуальними, сферами діяльності, стадіями розвитку систем, стадіями життєвих циклів організації, товару та ін. Серед статусів управлінському персоналу виділяють цивільний, службовий і особистий. Такий підхід дозволяє обґрунтувати основні напрями розвитку відносин відповідальності. У додатку 3 наведена методологія даного підходу.

При цьому виділяють наступні десять вимог і характеристик формування ефективних структур управління [1]:

- скорочення розмірів підрозділів і їх укомплектування більш кваліфікованим персоналом;
- зменшення числа рівнів управління;
- групова організація праці як основа нової структури управління;
- орієнтація поточної роботи, в тому числі графіків і процедур, на запити споживачів;
- створення умов для гнучкої комплектації продукції;
- мінімізація запасів;

- швидка реакція на зміни;
- гнучко переналагоджуване обладнання;
- висока продуктивність і низькі витрати;
- бездоганна якість продукції і орієнтація на тривкі зв'язки зі споживачем.

Можна не сумніватися в тому, що в найближчому майбутньому ми зіткнемося з більшою різноманітністю структур, кожна з яких буде відповідати потребам конкретної організації.

Список використаних джерел

1. Рудьєв В.А. Менеджмент : [Навч. посіб.] / В. А. Рудьєв, С. О. Гуткевич. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.

2. Монастирський Г. Л. Теорія організації: [навч. посіб.] / Г. Л. Монастирський. – К.: Знання, 2008. – 319 с.

ПОЄДНАННЯ ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ Й ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ УПРАВЛІННЯ ПРИ ПРОЕКТУВАННІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

*Третьякова А. О., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,
спеціальності «Адміністративний менеджмент»
факультету економіки та менеджменту*

Науковий керівник –

Дорофєєв О. В., кандидат економічних наук, доцент

Удосконалення структури управління передбачає: відповідність цілям, що стоять перед організацією; співвідношення керівної й керованої підсистем; доведення складності управляючої системи до складності системи, якою управляють; досягнення оптимального співвідношення централізації функцій управління: підвищення ролі децентралізованого розв'язання питань; надання повної оперативно-господарської самостійності трудовим колективам і створення умов для самоуправління; відповідність форм прямого і зворотного зв'язку у системі управління характеру взаємовідносин між її підсистемами; створення мінімально необхідної кількості ступенів управління; додержання норм управління; доведення до мінімуму чисельності апарату управління; чітке розмежування функцій і додержання принципу спеціалізації, регламентації прав прийняття рішень окремими керівниками; забезпечення на всіх рівнях єдиноначальності і суворої відповідальності за доручену справу; забезпечення організаційної стійкості і надійності управляючої системи; досягнення потрібної гнучкості структури управління та її орієнтації на постійне вдосконалення залежно від зміни виробничої структури, організаційної побудови підприємства, нових функцій управління або зміни обсягу існуючих функцій [2].

При проектуванні систем управління складним завданням є правильне поєднання централізації й децентралізації функцій управління. Традиційні організації структурувалися у пірамідальній формі, де влада і повноваження зосереджувались біля верхівки. За такої структури централізовані рішення традиційно мали найбільшу вагу, однак сьогоденні організації стали складнішими й чутливішими до динамічних змін у зовнішньому середовищі. На думку багатьох

менеджерів, рішення як такі мають вироблятися особами, які перебувають найближче до проблем, незалежно від їхнього рівня в організації [4].

Рівень централізації й децентралізації управління визначають за розміром виробництва, його спеціалізацією, складністю, розосередженістю та кількістю населених пунктів, кількістю ланок і ступенів керівної підсистеми, периферійністю системи управління, кваліфікацією керівників і спеціалістів сільського господарства.

За останні тридцять років спостерігається тенденція до більшої децентралізації, що опосередковано збільшує витрати на апарат управління. Проте не можна допустити і надмірної централізації, за якої обмежуються дії керівників і спеціалістів підрозділів, знижується їх ініціатива у виявленні і реалізації резервів виробництва. При цьому організація управління стає громіздкою, що знижує оперативність апарату управління, створює умови для прояву бюрократизму тощо.

Тому при проектуванні організаційних систем слід створювати структурні умови, які сприяли б децентралізованому розв'язанню багатьох питань (на нижчих рівнях). Зокрема, потрібно передбачити, щоб при проектуванні структур управління підприємств, і особливо об'єднань, по можливості розмежовувати стратегічні й координаційні функції та оперативну діяльність управлінських працівників, вивільняти працівників вищої ланки від розв'язання дрібних питань. Крім того, децентралізація управління зумовлена диверсифікацією виробництва, тобто успішним розвитком поряд з основним виробництвом виробничої та соціальної інфраструктур [3].

Й. С. Завадський пропонує використати для проектування орієнтовних меж централізації таке степеневе рівняння регресії:

$$y = 1,88/x_1^{0,0001} \times x_2^{0,0001} \times x_3^{0,0001} \times x_4^{0,0001} \times x_5^{0,0001} \times x_6^{0,0001} \times x_7^{0,0001},$$

де x_1 – площа сільськогосподарських угідь, га; x_2 – чисельність працюючих, осіб; x_3 – чисельність апарату управління, осіб; x_4 – кількість структурних підрозділів; x_5 – вартість основних виробничих фондів, тис. грн; x_6 – виробництво валової продукції, тис. грн; x_7 – чисельність працівників, безпосередньо підлеглих керівнику, осіб [1].

Розрахункові коефіцієнти централізації для певного підприємства визначають, підставивши числові значення факторів в емпіричну формулу. Її дістають за допомогою кореляційного аналізу достатньої сукупності господарств з аналогічними умовами виробництва і прогресивними структурами управління.

Нинішні менеджери часто обирають такий ступінь централізації або децентралізації, що дає їм змогу якнайкраще реалізувати свої рішення та досягти цілей організації. Однак те, що спрацьовує в одній організації, не обов'язково дає користь в іншій. Отож менеджери мусять визначати ступінь децентралізації для кожної організації та її робочих підрозділів.

Список використаних джерел

1. Завадський Й. С. Управління сільськогосподарським виробництвом у системі АПК / Й. С. Завадський. – К.: Вища шк., 1992. – 367 с.

2. Менеджмент : [Навч. посіб.] / За ред. С. І. Михайлова. – Вінниця: НОВА КНИГА, 2006. – 416 с.
3. Монастирський Г. Л. Теорія організації : [навч. посіб.] / Г. Л. Монастирський. – К.: Знання, 2008. – 319 с.
4. Рудь В. А. Менеджмент : [Навч. посіб.] / В. А. Рудь, С. О. Гуткевич. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ В АПК

***Тригуб Л. М., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту
спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування
(за видами економічної діяльності)»***

Науковий керівник –

Маркіна І. А., доктор економічних наук, професор

Передумови виникнення аграрного маркетингу в Україні І. М. Андрощук пов'язує з переходом від планової до ринкової економіки, відсутністю системи, яка дозволяє орієнтуватися в ситуації на ринку та неефективне позиціонування сільськогосподарських підприємств на ринку [1].

Для ефективного впровадження маркетингу в аграрних підприємствах необхідно враховувати його особливості, що пов'язані зі специфікою сільськогосподарського виробництва, яка характеризується різноманітністю асортименту продукції, учасників ринку та організаційних форм господарювання. Трактують аграрного маркетингу багато, але спільною основою є те, що аграрний маркетинг спрямований на задоволення потреб споживачів, забезпечення конкурентоспроможності агропромислового виробництва і кожної його галузі з урахуванням закономірностей функціонування й розвитку ринку сільськогосподарської продукції й продовольства. Специфіка агромаркетинга обумовлена:

1) залежністю економічних результатів від природних умов. Виробництво сільськогосподарських продуктів взаємопов'язано і визначається основним засобом і предметом виробництва – землею, тобто її якістю та інтенсивністю експлуатації. Розумне застосування хімічних засобів боротьби з шкідниками, заміна їх біологічними методами, використання екологічно зберігаючих технологій створюють можливості виробляти екологічно чисту продукцію. У той же час нерациональна обробка ґрунту відбивається на рівні продуктивності рослин і якості продукції. Існує тісний зв'язок використання землі з розвитком галузей тваринництва. Дана умова визначає обсяг, асортимент і якість продукції;

2) особливістю структури аграрного ринку з наявністю безлічі однорідної, замінної по попиту і пропозиції продукції; ринкова ціна є результатом взаємодії сукупних попиту та пропозиції; позиція товаровиробника визначається рівнем собівартості продукції по відношенню до ринкової ціни;

3) роллю і значенням продукції. Більша частина сільськогосподарської сировини та продуктів його переробки є товарами першої необхідності. Отже маркетингологи повинні своєчасно і в необхідному обсязі та асортименті, а так само з урахуванням віку, статі, національних традицій, стану здоров'я споживачів задовольнити їх потреби, інтереси. Товар, як правило, швидкопсувний, тому з одного боку, товаровиробник прагне в максимально стислі терміни реалізувати

продукцію, з іншого – вимагає створення розгалуженої, багатоканальної системи руху товарів, резервних сховищ і холодильних потужностей, доцільної і безпечної упаковки, сервісного естетичного забезпечення;

4) розбіжністю робочого періоду та періоду виробництва. Сільськогосподарську продукцію отримують 1-2 рази на рік, а робочий період триває цілий рік. У зв'язку з цим фахівці з маркетингу повинні дуже добре знати діалектику попиту споживачів, вміти прогнозувати тенденцію його задоволення, ринкову кон'юнктуру тощо;

5) різноманіттям форм власності в АПК на землю, засоби виробництва, товар, що реалізовується. Це зумовлює багатоаспектну конкуренцію, яка управляється тільки попитом споживачів і його задоволенням. Звідси різноманітність стратегій, форм, методів, прийомів агромаркетингу;

6) різноманіттям організаційних форм власності. З урахуванням форм власності утворюються системи агромаркетингу, різні з точки зору організації, функціонування, самоврядування, а головне – сприйнятливості і адаптивності до потреб, запитів та інтересів споживачів. Звідси, і різні форми маркетингу, починаючи з цільової програми маркетингової діяльності та закінчуючи результативністю агро бізнесу [3, с. 101-102];

7) більш високою чутливістю, сприйнятливістю, адаптивністю, самоврядуванням системи маркетингу в порівнянні з системами інших видів маркетингу [2, с. 135].

Отже, для ефективного впровадження маркетингу для підприємств АПК необхідно врахування всієї специфіки господарювання підприємств та маркетингу. У свою чергу, розвиток агромаркетингу сприятиме зростанню зайнятості серед населення, збільшення сільськогосподарської продукції ринку за доступною ціною, соціально-економічному росту економіки країни.

Список використаних джерел

1. Андрощук І. М. Агромаркетинг в підприємствах АПК / І. М. Андрощук // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.int-konf.org>.
 2. Алексунін В. А. Маркетинг в галузях і сферах діяльності / В. А. Алексунін. – Москва : Издательский Дом «Вузовский учебник», 2005. – 269 с.
 3. Дутченко О. Н. Сучасні тенденції розвитку маркетингу в агропромисловому комплексі / О. Н. Дутченко, Е. О. Дутченко // Молодий вчений. – 2014. – № 5. – С. 100-104.
-

СТАН ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Тур Є.І., студент 2 курсу
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –
Решетнікова О.В., кандидат економічних наук*

За умов ринкової трансформації економіки України, вітчизняні підприємства потребують залучення іноземних інвестицій, які є важливим фактором підвищення конкурентоспроможності самих підприємств, а також джерелом економічного розвитку всієї економіки країни.

Сьогодні в Україні існує багато перешкод і проблем із залученням іноземних інвестицій, серед яких:

- корумпованість влади. Іноземні вкладники сподіваються, що українська влада забезпечить максимальну прозорість інвестиційних схем;
- жорстке оподаткування. В нашій країні існує велика кількість різних видів податків, спостерігається несвоєчасність повернення податку на додану вартість, а також відсутність стабільності податкового законодавства;
- складність реєстраційних, ліцензійних, сертифікаційних та митних процедур. Реєстрація іноземних інвестицій згідно з встановленими процедурами триває місяцями, а крім того, створюються нові види ліцензій і спеціальних дозволів та скасовуються пільги, які раніше існували;
- відсутність чітких і простих процедур викупу й оренди землі для ведення господарської діяльності;
- відсутність державного захисту інвестицій. Інвестори вимагають захисту своїх прав та інтересів у судах, підвищення ефективності судової системи, створення системи контролю за ухваленням судами відверто неправових, рейдерських рішень [1, с.71] .

Аналіз прямих іноземних інвестицій в Україну показав, що за останні роки їх сума дещо зменшилась. Так, за даними Державної статистичної служби, у 2015 році сума прямих іноземних інвестицій становила 43371,4 млн. дол. США, тоді як у 2011 році – 49362,3 млн. дол. США. Структура обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами-інвесторами наведена на рис. 1 та рис. 2.

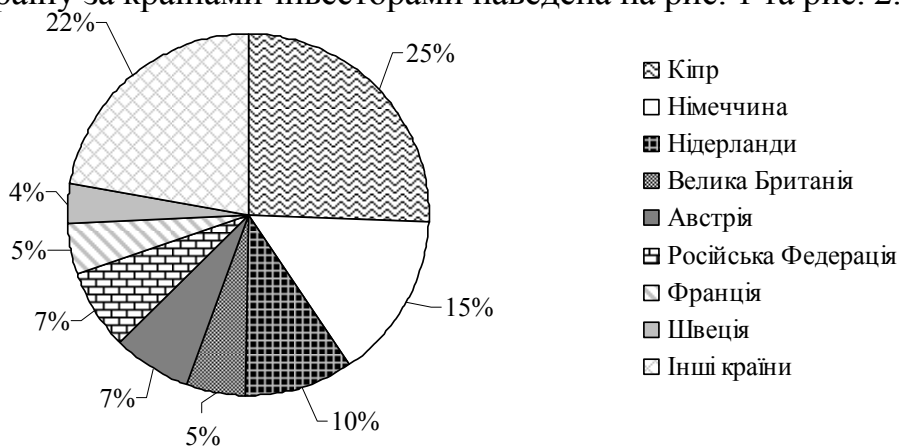


Рис. 1. Структура обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну станом, 2011 р., млн. дол. США * Джерело: розраховано за даними [2]

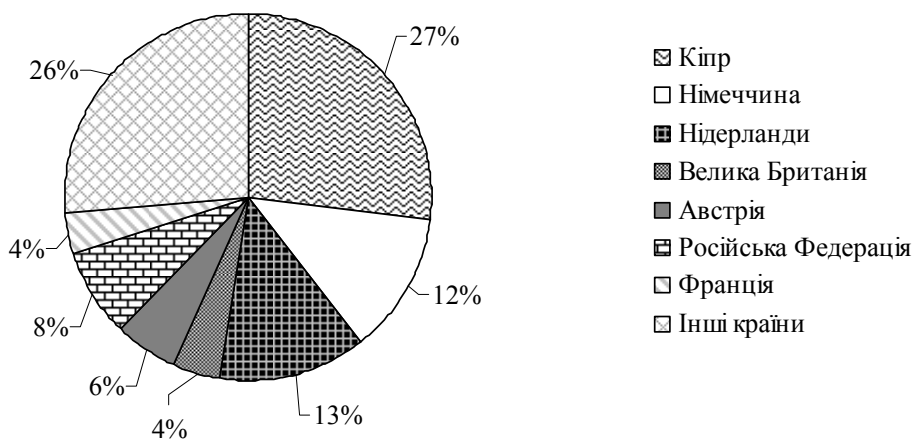


Рис. 2. Структура обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну станом, 2015 р., млн. дол. США

* Джерело: розраховано за даними [2]

Порівняно з 2011 роком в 2015 році зі складу найбільших країн-інвесторів вибула Швеція. Частка інвестицій з Кіпру, Нідерландів та Російської Федерації збільшилися відповідно на 2%, 3% та 2%. Натомість зменшилася частка інвестицій з Німеччини, Великої Британії, Австрії та Франції відповідно на 3%, 1%, 1% та 1%. У натуральному вираженні по всім країнам-інвесторам відбулося зменшення обсягів інвестицій в Україну, лише з Нідерландів обсяг інвестицій збільшився на 787,9 млн. дол. США.

Пріоритетним завданням за сучасних умов є створення ефективної системи залучення іноземних інвестицій. Вирішальна роль в цій ситуації належить державній політиці, що полягає в формуванні відповідної законодавчої бази, співробітництві з іноземними інвесторами, сприянні залученню іноземного капіталу. Крім того необхідний ретельний контроль за станом ринку, регулювання економічної, політичної та соціальної діяльності.

Список використаних джерел

1. Гринів Т.Т. Іноземні інвестиції в умовах кризи: стан та перспективи розвитку / Т.Т. Гринів // Вісник «Львівська політехніка». – 2010. – №5. – С.69–73.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ УМОВ ДІЯЛЬНОСТІ КОЛЕКТИВУ

**Фарманова А. Г. к., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
спеціальність «Менеджмент організацій і адміністрування»
(за видами економічної діяльності)**

**Науковий керівник –
Махмудов Х.З. доктор економічних наук, професор**

Добре спланована система мотивації дозволяє суттєво підвищувати ефективність роботи персоналу, збільшувати обсяги продажу, покращувати виробничий процес без особливо великих матеріальних затрат з боку компанії.

Побудова системи мотивування повинна передбачати кілька етапів (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи побудови системи мотивації праці в ПП «імені Калашника», 2016-2019 рр.

Назва етапу	Зміст	Терміни впровадження
Розроблення і впровадження методики матеріального і морального стимулювання	Матеріальне стимулювання орієнтується в основному на зовнішні до підприємства фактори: базисну заробітну плату, надбавки і премії (бонуси). Залежно від можливостей підприємства необхідно передбачити досить високий рівень надбавок і премій для того, щоб продемонструвати реальну зацікавленість керівника	1.01 – 1.06.2016

	підтримати прагнення до якісної роботи	
Розробка системи мотивування працівників у напрямку творчої діяльності	Покращення системи мотивування працівників, що сприятиме підвищенню конкурентоздатності підприємства. Заходи по впровадженню: - встановити стандарти і вимоги в сфері продуктивності і нормативів;	1.06 – 30.12.2016
	- використати статистичні методи контролю якості для виявлення слабких і вузьких місць виробничого процесу;	1.01 – 1.05.2016
	- ознайомити персонал з найновішими досягненнями в галузі і пробудження в них здорового честолюбства;	1.05.2016 – 1.03.2018
	- залучити всіх працівників підприємства до вдосконалення і пошуку додаткових резервів. При цьому всі пропозиції персоналу повинні розглядатися однаково серйозно, але й обов'язково нагороджуватись;	1.03.2017– 1.02.2019
	-забезпечити пропорційну участь всього персоналу в прибутках підприємства, досягнутих завдяки їх участі в програмах продуктивності, з врахуванням особистого вкладу кожного працівника	1.02 – 31.12.2018
Створення загальної системи мотивування	Базується на підготовленій філософії організаційної культури підприємства і включає глибокі зміни у розумінні її як обов'язкової складової діяльності підприємства.	протягом 2018 року

Методологія впровадження етапу матеріального стимулювання може будуватися на зустрічних курсах: зверху вниз і знизу нагору[1].

Напрямок зверху вниз припускає рух упровадження методики стимулювання від рівнів виробництв до ділянок, бригад, окремих працівників.

Напрямок знизу нагору передбачає початок роботи з такої ділянки, що охоплює виразно обкреслений виробничий процес. Важливим питанням на першому етапі впровадження системи мотивування є розроблення і прийняття шкали оцінок роботи.

Шкала оцінок якості роботи має враховувати рівні невідповідностей у відношенні вимог як до продукції, так і до процесів і функцій системи, таких як постачання, виробництво, продаж. Шкала оцінок має також враховувати ступінь відповідності роботи вимогам внутрішнього споживача, результати інспекцій і аудитів[2].

Мотивуючий вплив на працівників має ґрунтуватись на певних психологічних підходах, суть яких у тому, щоб безпосередньо через саму роботу, її зміст, складність, суспільну значущість, самоуправління викликати в людей певні почуття, надати їм змогу активно мислити, проявляти свої здібності, духовно збагачуватись, самореалізуватись.

Такі, на перший погляд, неістотні моменти, як час видачі розпорядження стосовно виконаної роботи, до її початку чи після, систематичне доведення інформації про хід виконуваного завдання може забезпечувати істотний психологічний ефект.

На кожному етапі проектування системи мотивування необхідно передбачити зміну співвідношення між базисною зарплатою, обумовленою посадою працівника, його кваліфікацією й часткою в справі, надбавками, обумовленими якістю виконання роботи, що доручається, і премією, що обумовлена результатами роботи всього колективу над покращенням ефективності виробництва продукції.

Список використаних джерел

1. Організаційна культура: [навчальний посібник] / [За ред. Хаст Г] – К.: ЦУЛ, 2003. – 403 с.
2. Казимиренко В. П. Социальная психология организаций: [учебник] / В. П. Казимиренко. – К.: МЗИУП, 1993. – 384 с.

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

*Хаю А. С., студентка 2 курсу ОКР «Магістр» факультету економіки та менеджменту
Науковий керівник – Шульга Л. В., к.е.н, доцент,
доцент кафедри маркетингу*

Стратегія – це засіб досягнення цілей і здійснення місії, це програма функціонування підприємства в зовнішньому середовищі, взаємодії з конкурентами, задоволення клієнтів, реалізації інтересів акціонерів, зміцнення конкурентних позицій підприємства [1].

Стратегія допомагає підприємству визначити раціональний шлях розвитку і створити найважливіші переваги у його функціонуванні, створює передумови для ефективної його адаптації до змін у зовнішньому середовищі; координує роботу різних структурних підрозділів; покращує контроль на підприємстві. Для забезпечення ефективного функціонування будь-якого підприємства виникає необхідність формування та реалізації стратегій його розвитку.

Формування стратегії розглядається як один із суттєвих компонентів управління, що складається з наступних етапів: цілепокладання, аналітичного, розробка стратегії, впровадження (реалізація) стратегії, оцінка, контроль та прогнозування результатів [2]. Тобто процес формування стратегії розпочинається з визначення місії та цілей, моніторингу та стратегічного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, за результатами чого здійснюється генерування альтернативних стратегій, вибір та розробка стратегії розвитку підприємства. Базова стратегія встановлюється з врахуванням численних факторів – галузі господарювання, характеру цілей, внутрішньої структури тощо. Для її обґрунтування використовуються інструменти матричного аналізу, що визначають місце підприємства по відношенню до основних продуктів, ринків, конкурентів тощо. Далі формується конкурентна стратегія та на її основі функціональні стратегії підприємства: інноваційна, виробнича, маркетингова, соціальна, організаційна та фінансова.

Наступним етапом є реалізація стратегії – комплекс дій, які сприяють підвищенню ділової активності в організаційній та фінансовій сферах, трансформування стратегічного плану в дії та їх реалізація для досягнення заданих стратегічних та фінансових цілей [4, с. 48].

Реалізація стратегії розвитку підприємства передбачає акумуляцію ресурсів та їх спрямування на виконання стратегії, управління процесом реалізації стратегії, а також впровадження запланованих стратегічних змін [2, с. 293]. Розроблені стратегії будуть реалізовані за допомогою змін організаційної структури підприємства.

Процес реалізації стратегії включає:

1) створення життєздатної структури організації, що передбачає відбір талановитих людей на ключові позиції; перевірка відповідності досвіду, управлінського таланту, досвіду організації діяльності та процесу прийняття рішень, та узгодження організаційної структури зі стратегією;

2) визначення ключових, пріоритетних видів діяльності; удосконалення функціональної координації; адаптація організаційної структури та рівня керівності в організації;

3) вдосконалення стратегії за рахунок реінжинірингу, реорганізації задля створення належних умов успішної реалізації стратегічного плану, зокрема з позиції відповідності стратегії та навиків, досвіду, можливостей політики, системи винагород, корпоративної культури організації;

4) перегляд бюджетів з метою забезпечення необхідними ресурсами види діяльності, що визначають стратегічний успіх в ланцюжку цінностей.

З урахуванням впливу чинників, що впливають на процеси реалізації стратегії (чинників, пов'язаних з результатами діяльності підприємства, внутрішнього середовища, оточуючого середовища та чинників, що генеруються в суспільстві) доцільним є використання різного роду інструментів реалізації стратегії. До вказаних інструментів відносяться: організаційна структура; стратегічний план; ланцюжок цінностей; матриці стратегічного управління, що дозволяють аналізувати залежності стратегії та впливу планування, залежності змін, які відбуваються в організації, і опору цим змінам; бюджетування, що безпосередньо пов'язане з вирішенням завдання розподілу економічних ресурсів, які є у розпорядженні підприємства. До інструментів реалізації стратегії також відносять управління за цілями та планування [3].

Таким чином, завдання реалізації стратегії полягає в забезпеченні створення стратегічного потенціалу успіху, з одного боку, і перетворення його в стратегічні фактори успіху – з іншого. Реалізація обраної стратегії передбачає діяльність керівництва, що спрямована на модернізацію, в разі необхідності, системи управління, приведення її до відповідності зі стратегічними цілями організаційної структури фірми, виділення необхідних ресурсів, а також підготовку персоналу.

Список використаних джерел

1. Кравченко О. В. Поняття стратегії розвитку підприємства / О. В. Кравченко [Ел. ресурс] // Сайт : ДВНЗ «УАБС НБУ». Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_VOA/kravchenko_023.pdf

2. Муляр Т. С. Формування і реалізація стратегії підприємств / Т. С. Муляр // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(6). – С. 289-300.

3. Науменко Р. П. Сучасні підходи до реалізації стратегії розвитку промислового підприємства / Р. П. Науменко [Ел. ресурс] // Економічний вісник Запорізької державної інже-

нерної академії. – 2011. – Випуск 1. – С. 183-191. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_1_183.pdf

4. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. - М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576 с.

СИСТЕМНИЙ ХАРАКТЕР УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

***Щербань О. В., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Спеціальність «Економіка підприємства
(за видами економічної діяльності)***

Науковий керівник –

Комаріст О.І., кандидат економічних наук, доцент

Управління – це процес прийняття рішень та забезпечення їх реалізації для досягнення визначеної суб'єктом управління мети. Кінцева мета управління земельними ресурсами – задоволення попиту суспільства на ресурси і послуги екосистем, зокрема, лісових – досягається шляхом виділення для їх створення (відновлення, підтримки функціонування) просторового базису – земельної ділянки з відповідними ґрунтами як джерелом існування наземної екосистеми.

Систему управління земельними ресурсами необхідно розглядати як складову механізму забезпечення ефективного використання земельних ресурсів. Механізм забезпечення ефективного використання земель розглядається як триєдина матриця взаємопов'язаних інструментів (методів) регулювання процесів охорони, відтворення і використання земельних ресурсів, функцій управління такими процесами та їх інституціональні рамки з метою збалансування та задоволення суспільних потреб і приватних інтересів в контексті забезпечення просторового соціально – економічного розвитку [3, с. 137].

Управління природними ресурсами, а відтак і землями, в Україні, здійснюється на загальнодержавному, регіональному і місцевому рівнях. Місцевий рівень інституціональної системи охорони навколишнього природного середовища в Україні включає як органи місцевого самоврядування, тобто місцеві ради – сільські, селищні, міські, районні, обласні ради, так і місцеві державні адміністрації. На цьому рівні управління значну роль відіграють територіальні підрозділи відповідних органів виконавчої влади [1, с. 51].

На виконавчі органи відповідних рад покладено реєстрацію об'єктів права власності на землю, реєстрацію права користування землею і договорів на оренду землі, організацію і ведення земельно-кадастрової документації, вирішення земельних спорів у порядку, назначеному законодавством.

Районні та обласні ради вирішують й інші питання, віднесені законом до їх компетенції, які виходять за межі колективних потреб і запитів однієї територіальної громади. Зміна цільового призначення земель провадиться органами виконавчої влади або органами місцевого самоврядування, які приймають рішення про передачу цих земель у власність або в адання у користування, вилучення (викуп) земель і затверджують проекти землеустрою, або приймають рішення про створення об'єктів природоохоронного та історико-культурного призначення.

Зміна цільового призначення земель, які перебувають у власності громадян або юридичних осіб, здійснюється за ініціативою власників земельних ділянок. Зміна цільового призначення земель, зайнятих лісами, провадиться з урахуванням висновків органів виконавчої влади з питань охорони навколишнього природного середовища та лісового господарства [2, с. 31].

Таким чином, система управління земельними ресурсами має виконувати загальні і спеціальні управлінські функції, зокрема, облік, планування використання, організація, мотивація, контроль та моніторинг землекористування.

В управлінському механізмі взаємодії суспільства і довілля провідна роль належить місцевим органам влади, оскільки на саме місцевому рівні оптимальним є баланс екологічних та соціально-економічних інтересів населення, традицій природокористування. Наслідки неефективних управлінських рішень щодо правового режиму використання земель, зокрема, сільськогосподарського призначення, особливо відчутні на місцевому рівні.

Список використаних літературних джерел:

1. Горлачук В.В. Управління земельними ресурсами: підручник / В. Горлачук, В. В'юн, І. Песчанська, та ін.; [за заг. ред. В. Горлачука]. – 2-ге вид., випр. і перероб. – Львів: «Магнолія плюс»; видавець СПД ФО Піча В.М., 2006. – 443 с., с. 6.
 2. Кармазін Р. Законодавчі перспективи землеустрою як механізму ефективного використання земель / Р. Кармазін // Юридичний журнал. – 2013. – №5 (11). – С. 29–31.
 3. Попадюк О.М. Ефективність використання земель сільськогосподарського призначення в аграрних підприємствах / О.М. Попадюк // Економіка АПК. – 2010. – №8. – С. 135 – 140.
-

Підсекція іноземних мов та українознавства

THE ROLE OF TOP MANAGEMENT IN HELPING A COMPANY ACHIEVEMENT

*Вибиванець А. Н.,
студентка 2-го курсу факультету економіки та менеджменту
Науковий керівник – Сільчук О. В., викладач*

The top management team of a company controls decision making that affects everyone from the president down to entry-level employees. Those decisions, along with the way the management members treat the staff, affect the success of the company. Understanding those effects helps the management team make changes as necessary to improve the achievement of the company. [1]

Top-level managers include boards of directors, presidents, vice-presidents, CEOs, general managers, and senior managers, etc.

Top-level managers are responsible for controlling and overseeing the entire organization. Rather than direct the day-to-day activities of the firm, they develop goals, strategic plans, and company policies, as well as make decisions about the direction of the business.

Here are some features of top-level management

- Top-level management consists of boards of directors, presidents, vice-presidents, CEOs, general managers and senior managers, etc.

- They develop goals, strategic plans, and company policies and make decisions about the direction of the business.

- Top managers need to have more conceptual skill than technical skill. They understand how competition, world economies, politics, and social trends affect organizational effectiveness. [2]

Corporate Culture

The corporate policies and acceptable behaviors generally start at the top level of management. The leaders of the company establish procedures and expectations through those policies. The way the company is run day to day, based on those policies, helps establish the corporate culture. A culture that encourages creativity and innovation is likely to result in a company that is successful and continually comes up with new ideas. A stifling corporate culture limits the efforts of the employees, making it difficult for the company to advance. [1]

Company Goals

The goals and vision of the company guide the work that is completed by the employees. Top management is usually responsible for establishing these goals. To reach higher achievements for the company, top management needs to establish goals that push employees to grow. The goals must take into consideration the company's current situation. The management team needs to decide what achievements it wants to reach and how the company will grow going forward. Writing concrete, specific goals for the company helps direct the workload for the employees. [1]

Asset Management and Support

A company's financial decisions typically come from the top level of management. This includes each department's budget for the fiscal year. In many cases, the purchase of equipment and other assets must be approved by top management. If the employees don't have access to the equipment and resources necessary to complete their jobs, the company's achievement suffers. A management team that supports the staff and has a sense of what they need is better equipped to lead the company to success. [1]

Inspiration

The top management of a company leads by example and affects the motivation felt by the employees. A management team that takes a sincere interest and connects with the staff is more likely to inspire the employees to achieve. Transparency from the management team about the company's future aids in motivating the staff because it gives them a better idea of the reasons for their work duties. [1]

In addition, top-level managers play a major role in the mobilization of outside resources. They are accountable to the shareholders and general public, and they are also responsible for framing policies for the business. Significant business decisions are made at this level. In general, this level of management is concerned with administrative functions that affect all aspects of the organization. [2]

Critical job skills of today's managers include the ability to work under pressure, to lead people, to manage conflict, to solve crises, to motivate people, and to intuit answers. Many people work under top-level managers' supervision and look to them

for guidance, so these are the skills which are needed to perform the various operations of the business.

According to Lawrence S. Kleiman, to operate successfully at the top managerial level, managers should have a broad understanding of how competition, world economies, politics, and social trends affect organizational effectiveness.

So, top management team of a company usually has to think continuously about the company's goals and objectives and how they can be effectively communicated to employees.

References:

1. The Role of Top Management in Helping a Company Achieve. The article by Shelley Frost, Demand Media [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://smallbusiness.chron.com/role-top-management-helping-company-achieve-34052.html> – Назва з екрану.

2. Top-Level Management. Boundless Management. Boundless, 12 Aug. 2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.boundless.com/management/textbooks/boundless-management-textbook/introduction-to-management-1/management-levels-and-types-18/top-level-management-118-7570/> – Назва з екрану.

WIRTSCHAFTLICHE BEDEUTUNG DES WINTERWEIZENS

*Горобець М.В., студент 4 курсу ОКР «Бакалавр»
факультету агротехнологій та екології*

*Консультант з іноземної мови – Савенкова О.О., старший викладач
кафедри іноземних мов та українознавства*

Unter wichtigsten Getreidekulturen nimmt der Winterweizen die meisten Anbauflächen in der Ukraine ein und ist eine Hauptnahrungsmittelkultur. Das ist eine Bestätigung für große volkswirtschaftliche Bedeutung des Winterweizens, für dessen Notwendigkeit für die Befriedigung des menschlichen Bedarfes an hochwertigen Lebensmitteln [1]. Der wichtigste Gebrauchszweck des Winterweizens ist die Versorgung der Menschen mit Brot und Backwaren. Das Weizenkorn ist unter den Getreidekulturen an Eiweiß am reichsten. Der Eiweißgehalt im weichen Weizen hängt von der Sorte und von den Anbaubedingungen ab und beträgt durchschnittlich 13-15 %. Im Weizenkorn gibt es eine große Menge von Kohlenhydraten, darunter bis 70 % Stärke, Vitamine B1, B2, PP, E und Provitamine A, D, bis 2 % aschenhaltige Mineralstoffe [2,3].

Das Eiweiß des Winterweizens hat eine hochwertige Aminosäurezusammensetzung. Es hat alle lebenswichtige Aminosäure – Lysin, Triptophan, Valin, Methionin, Threonin, Phenylalanin, Histidin, Arginin, Leucin, Isoleucin, die vom menschlichen Organismus gut verwertet werden [3]. Aber in der Eiweißzusammensetzung gibt es solche Aminosäure wie Lysin, Methionin, Threonin nicht genug, deshalb macht der Nahrungsenergiewert des Weizeneiweißes nur 50 % des allgemeinen Eiweißgehaltes aus. Das bedeutet, dass wir nur 7 % Eiweiß verwerten, wenn das Korn 14 % Eiweiß enthält. Deshalb ist es sehr wichtig, den Weizen mit hohem Proteingehalt anzubauen. 400-500 g Weizenbrot und Weizenbackwaren decken etwa ein Drittel aller menschlichen Bedürfnisse an

Nahrungsmitteln, eine Hälfte des Bedarfes an Kohlenhydraten, ein Drittel (bis 40 %) an hochwertigem Eiweiß, 50-60 % an Vitaminen Gruppe B, 80 % an Vitamin E. Das Weizenbrot deckt den Bedarf des Menschen an Phosphor und Eisen fast völlig und zu 4% an Kalzium [1,3].

Das Eiweiß-Stärke-Verhältnis im Weizenkorn beträgt 1:6-7 durchschnittlich. Das ist für die Erhaltung der Körpermasse und für die Arbeitsfähigkeit des Menschen sehr günstig. Besonders qualitative Brot und Backwaren bekommt man aus dem Mehl der backstarken Weizensorten, die zum weichen Weizenart gehören. Der Weizen, dessen Körner nach dem Staatlichen Standard zur höchsten, ersten und zweiten Klasse gehören, enthält bzw. 36, 32 und min. 28% Rohgluten der 1. Gruppe und hat Hektolitergewicht von min. 755 g/l, Glasigkeit nicht weniger als 60 %, die Mehlkraft beim Brotbacken ist 208 und mehr Alveograph-Einheiten. Das Brot aus dem Mehl des backstarken Weizens ist nicht nur eine Quelle für die Ernährung, sondern auch ein Katalysator, der die Verdauungsvorgänge verbessert und die Verwertung von anderen Lebensmitteln erhöht. Der backstarke Weizen gehört zu den Verbesserungsmitteln des schwachen Weizens. Bei der Beimischung (25-30 %) zum Mehl des schwachen Weizens verbessert das Mehl des backstarken Weizens seine Backeigenschaften. Deshalb wird das Brot hochmengenmäßig, löcherig und qualitativ gebacken [2,3].

Wegen der hohen Kornqualität wird der Anbau des backstarken Weizens vom Staat gefördert. In der Produktion ist auch die Gruppe des hochwertigen Weizens verbreitet, die zur 3. Klasse nach der Einteilung gehört. Das Korn dieses Weizens enthält zwischen 23 und 28 % Rohgluten der 2. Gruppe, und die Mehlkraft weniger als 280 Alveograph-Einheiten (bis 200 Alveograph-Einheiten). Aus dem Mehl des hochwertigen Weizens wird das Brot hoher Qualität gebacken, aber dieses Mehl kann nicht das Mehl des schwachen Weizens verbessern.

Der Weizen mit dem Rohglutengehalt im Korn weniger als 23 % (bis 18 %) gehört zur 4. Klasse und ist nach den Backeigenschaften geringer wertig. Das ist der schwache Weizen. Die Weizensorten der 5. Klasse mit dem Rohglutengehalt weniger als 18 % werden für die Fütterung der Tiere angebaut. Das Korn des Weichweizens mit dem niedrigen Eiweißgehalt (9-11 %) und mit dem hohen Stärkegehalt wird in der Süßwarenindustrie und zwar beim Tortenbacken benutzt. Aber in der Ukraine gibt es noch solche Sorten nicht genug.

Die Winterhartweizensorten sind in der Ukraine auch verbreitet. Im Vergleich zum Weichweizen ist der Korn des Winterhartweizens an Eiweiß viel reicher (16-18 %). Aber er bildet ein kurzes und straffes Rohgluten (2. Gruppe), das für das Brotbacken weniger geeignet ist. Das Brot aus diesem Mehl ist niedrigmengenmäßig und wird schnell trocken. Das Mehl aus dem Hartweizen ist ein unersetzbarer Rohstoff für die Teigwarenindustrie. Der Hartweizen wird auch für die Produktion der besonderen Mehlsorte wie Grießmehl und für die Herstellung des Speisegrießes hoher Qualität gebraucht [1,2].

In der Tierhaltung wird auch die an Eiweiß reiche Weizenkleie (14%) weit verwendet, die bei der Fütterung der Jungtiere besondere Bedeutung hat. Der Winterweizen wird in einem grünen Fließband rein oder mit der Winterwicke gemischt ausgesät. Die Tierhaltung wird dabei mit dem Vitamingrünfütter im Frühjahr versorgt. Der Winterweizen, der nach den modernen intensiven

Technologien angebaut wird, ist eine gute Vorkultur bei der Fruchtfolge. Darin besteht die ackerbauliche Bedeutung des Winterweizens [1,3].

Список використаних джерел

1. Зінченко О.І. Рослинництво: підручник / О.І. Зінченко, В.Н. Салатенко, М.А. Білоножко; за ред. О.І. Зінчека. – К.: Аграрна освіта, 2003. – 591 с.
 2. Шевченко А.О. Особливості посівної озимої пшениці в осінній період 2003р. / А.Шевченко, Р.Сайдак. // Пропозиція. – 2003 - №8/9.
 3. Беляков И.И. Озимая пшеница в интенсивном земледелии / И.И. Беляков. – М.: Росагропромиздат, 2003. – 256 с.
-

NATION AND PLACE BRANDING

**Жовнір В.І.,
студентка 2 курсу факультету економіки та менеджменту
Науковий керівник –
Ніколаєнко Ю.О., кандидат педагогічних наук, доцент**

Nation branding is still a developing field in which scholars continue their search for a unified theoretical framework. Many governments have resource dedicated to nation branding. Their aim is to improve their country's standing, as the image and reputation of a nation can dramatically influence its success in attracting tourism receipts and investment capital; in exports; in attracting a talented and creative workforce and in its cultural and political influence in the world.

Nation branding is an exciting, complex and controversial phenomenon. It is exciting, as it represents an area in which there is little existing theory but a huge amount of real world activity; complex, because it encompasses multiple disciplines beyond the limited realm of conventional brand strategy; and controversial, in that it is a highly politicized activity that generates passionately held and frequently conflicting viewpoints and opinions

Nation-brand is defined as “the unique, multi-dimensional blend of elements that provide the nation with culturally grounded differentiation and relevance for all of its target audiences” [1, p.15].

Nations are making increasingly conscious efforts to hone their country branding in recognition of the need to fulfill three major objectives: to attract tourists, to stimulate inward investment and to boost exports. A further objective for many nations is talent attraction, whereby countries compete to attract higher education students, and skilled workers. Besides such key goals as attracting tourists, stimulating inward investment and boosting exports, nation branding can also increase currency stability; help restore international credibility and investor confidence; reverse international ratings downgrades; increase international political influence; stimulate stronger international partnerships and enhance nation building (by nourishing confidence, pride, harmony, ambition, national resolve). A further objective that may be aspired to by transitional countries such as those in Central and Eastern Europe may be to distance the countries from the old economic and political system that existed before transition [1].

The top 20 most valuable nation brands in 2015 include such countries as: the USA, China, Germany, the UK, Japan, France, India, Canada, Italy and Australia [2].

Place branding (including place marketing and place promotion) is a new umbrella term encompassing nation branding, region branding and city branding. It can be defined as the process employed by public administrations to intend to create place brands, networks of associations in the target groups' minds based on the visual, verbal, and behavioural expression of a place, which is embodied through the aims, communication, values, and the general culture of the place's stakeholders and the overall place design. It therefore aims to impact the perceptions of a place and position it favourably in the minds of the target groups. Place branding thus suggests that places, cities, regions or countries could be considered as brands, as long as perceived so. In this regard, many public administrations are implementing place branding strategies.

The concept has been introduced several times by different thinkers such as Wally Olins, Robert Govers, Josй Filipe Torres, Simon Anholt, Philip Kotler, Gold and Ward, https://en.wikipedia.org/wiki/Place_branding - cite_note-10 Avraham and Ketter Seppo Rainisto, Nikolaj Stagis and others.

City branding refers to all the activities that are undergone with the purpose of turning a city from a location into a destination. City branding is often confused with city marketing. The difference comes from the fact that marketing uses consumer wishes and needs as its guiding principle for the operations of an organization, whereas in the case of branding a chosen vision, mission and identity play that role. City branding refers to the application of branding techniques to geographical locations in the widest sense of the word.

City branding creates a single brand for the city and extends it to all its offerings and interactions. From a customer point of view this creates a unique picture of the city at every level of interactions. This also helps in removing the need to present a case by case picture of the city for each of its offering to the customers.

A city brand is its promise of value, a promise that needs to be kept. Good branding can assist in making cities desirable, just as bad branding can assist in making cities undesirable. Some examples of well branded cities are New York City, San Francisco and Paris. It is seen that the successful city brands marketed their history, quality of place, lifestyle, culture, diversity, and proactively formed cooperative partnerships between city municipalities and government in order to enhance their infrastructure.

Список використаних джерел

1. Dinnie K. Nation branding. Concept, issues, practice / K. Dinnie. – Great Britain: Butterworth-Heinemann, 2008. – 264 p.
 2. Nation brands 2015. The annual report on the world's most valuable nation brands. http://brandfinance.com/images/upload/brand_finance_nation_brands_2015
-

VOLUNTEERING AND ITS BENEFITS

***М'якота Я.В.,
студент 1 курсу факультету агротехнологій та екології
Науковий керівник –
Ніколаєнко Ю.О., кандидат педагогічних наук, доцент***

Volunteering is generally considered an altruistic activity where an individual or group provides services for no financial gain. Volunteering is also renowned for skill

development, and is often intended to promote goodness or to improve human quality of life.

A volunteer is a person who carries out activities benefiting society, by free will. These activities are undertaken for a non-profit cause, benefiting the personal development of the volunteer, who commits their time and energy for the general good without financial reward [2, p. 7].

Volunteering activities are undertaken by volunteers. The activity is undertaken for a non-profit cause and does not replace paid staff. The activity can be done within the framework of a volunteering provider or through a volunteer's own initiative [2, p. 7].

Many volunteers are specifically trained in the areas they work, such as medicine, education, or emergency rescue. Others serve on an as-needed basis, such as in response to a natural disaster.

Volunteering may have positive benefits for the volunteer as well as for the person or community served: 1) it helps you make new friends; 2) it increases your social and relationship skills; 3) it is good for your mind and body; 4) it can advance your career; 5) it brings fun and fulfillment to your life.

Volunteering helps you make new friends and contacts. One of the best ways to make new friends and strengthen existing relationships is to commit to a shared activity together. Volunteering is a great way to meet new people, especially if you are new to an area. Volunteering also strengthens your ties to the community and broadens your support network, exposing you to people with common interests, neighborhood resources, and fun and fulfilling activities.

Volunteering provides many benefits to both mental and physical health.

Volunteering increases self-confidence. You are doing something good for others and the community, which provides a natural sense of accomplishment. Your role as a volunteer can also give you a sense of pride and identity. And the better you feel about yourself, the more likely you are to have a positive view of your life and future goals.

Volunteering combats depression. Volunteering keeps you in regular contact with others and helps you develop a solid support system, which in turn protects you against stress and depression when you're going through challenging times. Working with pets and other animals has also been shown to improve mood and reduce stress and anxiety.

When researchers at the London School of Economics examined the relationship between volunteering and measures of happiness in a large group of American adults, they found out that the more people volunteered, the happier they were. Compared with people who have never volunteered, the odds of being "very happy" rose to 7 % among those who volunteer monthly and 12 % for people who volunteer every two or three weeks [1].

Volunteering can provide career experience. Volunteering offers you the chance to try out a new career without making a long-term commitment. It is also a great way to gain experience in a new field. In some fields, you can volunteer directly at an organization that does the kind of work you're interested in. For example, if you're interested in nursing, you could volunteer at a hospital or a nursing home. Your volunteer work might also expose you to professional organizations or internships that could be of benefit to your career.

Volunteering can teach you valuable job skills. Just because volunteer work is unpaid does not mean the skills you learn are basic. Many volunteering opportunities provide extensive training. For example, you could become an experienced crisis counselor while volunteering for a women's shelter or a knowledgeable art historian while donating your time as a museum docent.

Volunteering brings fun and fulfillment to your life. Volunteering is a fun and easy way to explore your interests and passions. Doing volunteer work you find meaningful and interesting can be a relaxing, energizing escape from your day-to-day routine of work, school, or family commitments. Volunteering also provides you with renewed creativity, motivation, and vision that can carry over into your personal and professional life.

Many people volunteer in order to make time for hobbies outside of work as well. For instance, if you have a desk job and long to spend time outdoors, you might consider volunteering to help plant a community garden, walk dogs for an animal shelter, or help out at a children's camp.

Список використаних джерел

1. Simple changes, big-rewards. A practical easy guide for healthy happy living.
<http://www.health.harvard.edu/special-health-reports/simple-changes-big-rewards-a-practical-easy-guide-for-healthy-happy-living>
 2. Volunteering charter. European charter of the rights and responsibilities of volunteers. – Belgium, 2012. – 16 p.
-

PLAYING BALL AND PLAYING WITH THE LANGUAGE

*Роздобудько Н.Н.
студент 2 курсу факультету економіки та менеджменту
Науковий керівник – Сахарова Л. М., старший викладач
каф. Іноземних мов та українознавства*

Ripped. Slapped. Poked. Swatted. If you've been watching the World Series, you've probably heard some of these verbs for hitting a baseball.

Sports can involve a lot of repetition, so to make it different and exciting; sports casters often use a wide variety of terms to describe the action. It is this variety, the tendency towards innovation that comes from so many opportunities over the course of a game to describe the same basic activities that makes sports lingo an interesting object of study.

Words are used in sports in interesting and unpredictable ways all the time. Take one of the more recent terms from basketball, posterize. If posterize was encountered on its own, outside a specific context, one might guess it would mean "to make into a poster." In basketball, however, posterize has a much more specific meaning: a shot over a defender, usually a dunk, so spectacular it could or should be preserved on a poster. The defending player who was dunked over has been posterized. This image of a helpless defender preserved forever is impossible to derive from the parts of the word itself and has become pure basketball lingo. [1]

One often cited example is the past tense of the verb fly. The simple English past tense of fly is flew, as in "He flew in from Las Vegas yesterday." In baseball,

and only in baseball, however, if someone hit a fly ball into the air and it was caught last inning, the way to put that is to say that he "fled out to left." So if you have a player called up from the minors yesterday, who then got into the game that night, it's possible to say, "He flew in from Vegas yesterday afternoon, and promptly got up and fled out to left." Occasionally you'll hear flew in the baseball context, but fled is much more popular.

There's a lot of shorthand in sports, and one amusing coinage that doesn't really save much time at all is something you hear as part of a late-breaking update. The anchor of a football pregame show will say something like, "That running back won't be playing today, he has a knee." While one would hope he in fact has two knees, this is obviously implying a knee injury of some sort. It seems clear in fact that the frame being used is "he has an injury," where "injury" gets deleted. Evidence from this comes from the fact that you never hear things that don't fit in this frame, such as an affected plural body part, referred to in this way. In other words you don't hear, "He's not playing today, he has ribs." This sketchy version of an injury report may be a consequence of the fact that the extent of an injury is often unclear, so all that is known is the area in trouble. In everyday life though, it is probably foolish to claim, after stubbing your toe, that you "have a toe" as a way to get out of responsibilities – unless you want to get laughed at. [2]

English changes the parts of speech of words all the time as needed, and in baseball, nouns become verbs constantly: a ball that came off the bat as a foul-tip can be foul-tipped, and you can even say of a check swing that the batter check-swung (as Fox announcer Harold Reynolds said in a World Series game). Recently, though, I ran into a verb that stopped me in my tracks from the world of boxing. A boxing decision occurs when there has been no knockout or technical knockout and the judges' scores must decide a winner. In a photo caption, I saw this state of affairs referred to as "Boxer A decisions Boxer B." As the American Heritage Dictionary notes, this usage of decision means "to defeat by a decision," and it can actually be found as early as 1930 in boxing literature.

As strange as this may seem, I think the use of the standard verb form of decision here ("Boxer A decides Boxer B") would be even stranger. Decides would be awkward even if one allows for a specialized use of the verb: decide does not in general take animate objects. (You don't "decide Jim," You "decide Jim's fate.") For decide to take an animate object ("Boxer B") would be pretty unusual, but the rules for the verb decision are a bit unclear. Can modifiers of decision, like split or unanimous, fit comfortably with the verb form? Could you say "Boxer A split-decisions Boxer B" or "Boxer A unanimously decisioned Boxer B"?

Sports leagues have systems of penalties and fouls for dealing with players who break the rules. An entirely different kind of "rule-breaking," though, is going on in the broadcast booth of every major sport. You'll consistently find syntax and word forms not used before. Some will make you cringe, but others might make you marvel at the fact that the announcer just said something brand-new. This kind of innovation is a testament to the elasticity of language, the wonderful way it can accommodate new forms without sacrificing comprehension. Language change and

novelty happen all around us all the time, and sports broadcasts are a good place to witness it.

Список використаних джерел:

1. Austin Peter K. Language Documentation and Description. // Peter Austin K. // The Hans Rausing Endangered Languages Project, SOAS, London. (Vols. 1 and 2). 2002 and 2004
 2. Dorian, Nancy C. Investigating Obsolescence: Studies in Language Contraction and Death. Cambridge: Cambridge University Press 1989.
 3. Matsumura, Kazuto Studies in Endangered Languages. // Kazuto Matsumura // Papers from the international symposium on endangered languages, Tokyo, November 18-20, 2014. Tokyo: Hituzi Syobo.
-

THE CHANGING ROLE OF LEADERS IN THE HISTORICAL CONTEXT

**Салашна В. О.,
студентка 2 курсу факультету економіки та менеджменту
Науковий керівник –
Тагільцева Я. М. кандидат філологічних наук, доцент**

The evolution in management theory over the last century is the history of the constantly changing role of leaders in organizations. The impact of individual leaders on organizations became progressively important. Whereas early managers could rely on authority and strong-arm tactics to reach their goals, servant leaders in our time are challenged to set personal examples by living the values and principles they wish their followers to achieve.

The formal study of management only began late in the 19th century. One of the early pioneers of management theory was Frederick W. Taylor (1856-1915), a mechanical engineer who believed that it was management's task to design jobs properly and to provide incentives to motivate workers to achieve higher productivity.

Taylor developed a new, and at the time radical approach to managing, known as scientific management. He conducted studies into how workers or machines performed tasks, measuring and analyzing each measurable aspect of the work. He then determined standard times and sequences for the completion of each task. With this information, Taylor provided managers with realistic production standards per man- and machine-hour.

Taylor's scientific management changed the role of managers from being run-of-the-mill whip men to specialized foremen who were adequately equipped to supervise each phase of the production process. On a larger scale, he revolutionized managerial thought and laid the foundation for the formation of many other management systems in decades to come.

Jules Henri Fayol (1841-1925), a fellow engineer and manager of a group of French mines, came to the conclusion that management was an activity common to all human undertakings (including home, business, government, schools, etc.) and that all these undertakings needed five basic administrative functions (planning, organizing, commanding, coordinating and controlling). He argued that because

management was an all-encompassing activity, it should be taught in schools, colleges and universities.

Fayol's approach rejected the old notion that "managers are born, not made", proposing instead that management is a skill which can be acquired if its principles are understood [2].

Max Weber (1864-1920) was a German sociologist who approached management by focusing on organizational structure, dividing organizations into hierarchies with clear lines of authority and control. This meant that managers were given "legal authority" based on their position in the organizational structure, to enforce rules and policy.

Weber's bureaucratic system helped large organizations to function in a more stable, organized and systematic manner. Bureaucratic leaders and workers are required to obey rules and do only what they are told. The result is that these leaders seldom think "outside the box" and therefore find it very difficult to adapt to changing environments and new challenges.

Elton Mayo (1880-1949) was a Harvard professor who proposed that managers should become more "people-orientated". Mayo declared that "logical factors were far less important than emotional factors in determining productive efficiency" [2, p.129]. He concluded that participation in social groups and "group pressure" had the strongest impact on worker productivity.

Mayo's findings once again revolutionized the role of managers in organizations. The work performed by individuals has to satisfy their "personal, subjective" social needs as well as the company's productive requirements. He and other proponents of this movement therefore called for managers to "accept a new role" in their relationship with workers; develop a new concept of authority; and help foster a new social order in the workplace.

The concept of servant-leadership was first proposed as a management approach by Peter Greenleaf (1904-1990) in his book «Servant Leadership». He explained that becoming a servant-leader "begins with the natural feeling that one wants to serve" [1, p.19] followed by the aspiration to lead.

We think that this approach revolutionized the role of managers in organizations as it calls for leaders to place the priorities and needs of their followers before their own or that of the organization. Servant-leadership "encourage collaboration, trust, foresight, listening, and the ethical use of power and empowerment as a way of improving the life of the individuals and/or the organizations"[3, p. 285].

As we see the role and responsibilities of leaders in organizations has undergone some radical changes over the last 100 years. Evolving from the strong-armed bosses of early entrepreneurial capitalism to bureaucrats whose authority rested in their organizational position, to leaders who have to find new ways to convince employees to follow them in the quick-changing information era, the challenges and opportunities for leadership are perhaps now greater than ever. Nowadays, leaders are more oriented towards human relationships, or have a combination of task and relationship orientation, thus have a positive impact on both job satisfaction of employees and the productivity of the organization.

Список використаних джерел

1. Carroll, A. B. Servant leadership: an ideal for nonprofit organizations / A.B. Carroll // Nonprofit World, May/June, 2005. – p.18 –20.
 2. George, Claude S. The history of management thought (1st ed) / Claude S. George. – Englewood Cliffs: N. J. Prentice-Hall, 1968. – 238 p.
 3. Hartley, Nell T. Management history: an umbrella model / Nell T. Hartley // Journal of Management History, 12 (3), 2006. – p. 278 – 292.
-

LANGUAGES AS A BARRIER TO FREE MOVEMENT OF PERSONS IN THE EUROPEAN UNION

Слинько Є.В

студент 1 курсу факультету ветеринарної медицини

**Науковий керівник – Коломієць С. А., викладач
каф. Іноземних мов та українознавства**

The European Union is a multilingual and multicultural community where 23 official and some 60 more languages co-exist in one geographical area. Past enlargements, expanding the Union to 27 Member States and almost 500 million inhabitants, have increased linguistic and cultural diversity of the EU. The EU internal market grants EU citizens the right to move freely to other Member States as workers and their family members, self-established persons, providers of services, students, retired persons or just for the purpose of leisure. When crossing state borders, EU citizens are usually also crossing language borders, which can thus become barriers to free movement of people. Such potential problems stress the need for an EU policy on multilingualism.

Formal equality of all Member States is visible in four facts, which have been discussed previously. First, the Treaties are equally authentic in all official languages of the EU. Second, all secondary law of general application has to be drafted in the official languages, while the Official Journal has to be published in the official languages. Thirdly, EU citizens have the right to approach EU institutions and bodies (though, only those listed in relevant articles of the Treaty) in their own language. Finally, the European Union has 23 official and working languages of the institutions. Such status has been attributed to Bulgarian, Czech, Danish, Dutch, English, Estonian, Finnish, French, German, Greek, Hungarian, Irish, Italian, Latvian, Lithuanian, Maltese, Polish, Portuguese, Romanian, Slovak, Slovenian, Spanish and Swedish by Regulation 1/1958 and its amendments contained in Regulation 920/2005 amending Regulation 1/1958, Regulation 1791/2006 and Acts of Accession. Thus, Irish Gaelic was also declared an official and working language in 2005 with effect deferred until 1 October 2007. However, EU institutions were given the right, for a renewable period of five years, not to draft all acts in Irish and publish them in that language in the Official Journal. [1]

English is the dominant language in the EU in general, for a number of reasons. In the globalized world, the most important media industries are located in the USA. Therefore, the dominance of English language in the EU is not the result of the UK dominance in the Union, but is partly associated with the USA dominance in the

Western civilization. The data entailed in the Special Eurobarometer 243 “Europeans and their Languages” from 2006 support the statement about the dominance of English in the EU. Accordingly, English is spoken by 51% of EU citizens (13% of citizens use it as their mother tongue and 38% as a foreign language), while German, which is used by 32% of EU citizens, is ranking second, but lagging far behind English.

In the EU internal market, EU citizens can freely move to other Member States for the purpose of employment, self-employment, provision of services, study, etc. As a result, there is more interaction between nationals of different Member States. However, almost every time an EU citizen crosses a national border, he/she also crosses a language border. In this sense, language can become barriers to free movement of economically active citizens, such as workers, self-employed persons and service providers, and economically non-active citizens, such as students and pensioners. [2]

The official reason for the new language policy, provided by the LPGA Deputy Commissioner Galloway, has been the following: “We are a U.S.-based tour, and English is the language used by the vast majority of our sponsors and fans and media. It is vital that our players can communicate with these core audiences. This is sport entertainment. How we present ourselves is important” (Shipnuck 2008). The English-only rule is supposed to be applied in three areas: 1) dealing with the media; 2) victory speeches; 3) interaction during pro-am rounds. However, the unofficial reason for such a policy seems to be connected with the statement given by a former LPGA star Jan Stephenson in 2003 that “the Asian are killing the tour” (Kriegel 2008). And it is true that for the last couple of years the LPGA Tour has been dominated by international players. On the LPGA Tour there are 121 international players representing 26 countries. Forty-five of them are South Koreans. [3]

Languages in the EU, as everywhere in the world, are simultaneously creating rights and barriers for EU citizens. They are at the same time a source of wealth and problems. Their multifaceted nature can sometimes bring people further apart instead of connecting them. In this respect EC law should help in finding a fine balance between the preservation of languages as individual, group and state rights, on the one hand, and the promotion of market freedoms, on the other hand.

Список використаних джерел:

1. Dunbar, Robert (2001). Minority Language Rights in International Law. *International and Comparative Law Quarterly* 50: 90-120.
 2. Kriegel, Mark. (2008). Forcing English on LPGA is un-American. *Foxsports*. 28 August 2008. available at <<http://msn.foxsports.com/golf/story/8498524>> last accessed on 15 November 2008.
 3. Küchler, Teresa. (2008). Multilingualism a “damned nuisance” says Dutch academic. *EUobserver*. 15 September 2008. available at <<http://euobserver.com/879/26742>> last accessed on 15 November 2008.
 4. López de Luzuriaga, Virginia. (2006). Linguistic Pluralism in Europe and its Implementation in the European Institutions. *Euroculture*?
-

НАЙТИПОВІШІ МОВНІ НЕДОЛІКИ АНОТАЦІЙ НАУКОВИХ СТАТЕЙ (НА МАТЕРІАЛІ ФАХОВОГО ВИДАННЯ «ФІНАНСИ УКРАЇНИ» ЗА 2015 РІК)

Таран Я. В., студентка 2 курсу
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Сизоненко Н. М., кандидат філологічних наук, доцент

Одним із джерел наукового пізнання є стаття. Інформаційно-технічна революція зробила доступними неозорі пласти наукових статей. Проте дослідника найчастіше цікавить лише певний тематичний зріз пропонованого, пошук якого можна здійснити шляхом звернення до вторинного наукового тексту – анотації. Показниками рівня якості анотації є стислість і точність інформації про першоджерело, а також оформлення відповідно до чинних мовних норм [3]. Не претендуючи на вичерпність дослідження, ставимо собі за мету виокремити найтипівші мовні недоліки, наявні в анотаціях наукових статей, опублікованих у фаховому виданні «фінанси України» [4] за 2015 рік.

У сучасному мовознавстві до мовних помилок відносять *мовленнєві* – лексичні, фразеологічні, стилістичні; *граматичні* – морфологічні, синтаксичні [2, с. 94]. На переконання О. Семеног, найпоширенішими мовними недоліками наукових публікацій є суржик, плеоназм, тавтологія, уживання слова в невласливому йому значенні та надуживання іноземною термінологією [3].

Проаналізовані нами анотації наукових статей у фаховому виданні «Фінанси України» дали змогу виокремити такі найтипівші мовні недоліки, які наводимо в контекстному оточенні:

1) плеоназм – значеннєвий повтор, що виникає при вживанні слів, значення яких частково або цілком збігається, напр.: *усезагально-універсальні аргументи* (універсальний і є всезагальний, «який охоплює все чи багато чого у якійсь ділянці, сфері життя; всеосяжний [1, с. 1296]»);

2) уживання слова в невласливому йому значенні, напр.: *аналіз податкової системи України як сукупності податків і зборів, котрі справляються в державі* (за лексемою «справлятися» закріплено значення «успішно виконувати яку-небудь роботу, якісь доручення, обов'язки [1, с. 180]»). *В Україні вони знайшли вираз лише в підвищенні пенсійного віку для жінок* (ідеться, імовірно, про «виявилися» – робитися явним, помітним; проявлятися, виражатися). *Показано структурну неоднорідність, показано роль індикаторів фіскального розриву, показано відмінності у вартості* (доречними будуть мовні кліше *встановлено, розглянуто, розкрито, проаналізовано, досліджено*);

3) нерозрізнення паронімів, напр.: *розроблено теоретико-методичні засади*: правильно – *теоретико-методологічні*, оскільки *методичний* – це той, «який здійснюється за певним планом; дуже послідовний, систематичний [1, с. 522], а *методологічний* – пов'язаний із сукупністю методів дослідження. порівняймо: *методична допомога, робота, література, рекомендації, поради, рада; методологічний принцип, засади, спрямованість, рівень, концепція*;

4) надуживання пасивною формою дієслова, характерною для російської мови, напр.: *розглядаються проблеми* (рекомендовано – *розглядають проблеми*), *фінансовий стан якого характеризується як кризовий* (рекомендовано – *фінансовий стан якого є кризовим або фінансовий стан якого можна охарактеризувати як кризовий*), *пропонується розглянути* (рекомендовано – *запропоновано розглянути*);

5) використання кальок з російської мови, напр.: являє собою (правильно – *є*), *крупні інституціональні інвестори* (правильно – *великі інституціональні інвестори*);

б) неточність вислову, напр.: *у статті розроблено та проаналізовано моделі, які дають змогу описати поведінку людей, показують час, потрібний для повернення довіри населення до банківської системи. У цьому реченні незрозуміло, про які моделі йдеться (поведінкові?); до того ж модель – це зразок, конструкція, яку можна «розробити», «сконструювати», але «проаналізувати» її не можна, адже аналізують особливості, умови функціонування тощо.*

Отже, важливе завдання культури наукового мовлення – дотримання норм сучасної української літературної мови в різножанрових наукових публікаціях. Надто ж, коли йдеться про фахове видання, в якому дослідники публікують наукові статті, структура та мовні особливості яких є орієнтиром для молодих учених. Результати цього дослідження стануть у пригоді здобувачами вищої освіти, науковцям.

Список використаних джерел

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь : Перун, 2003. – 1440 с.
 2. Пентилюк М. культура мови і стилістика : пробний підручник [для гімназій гуман. профілю] / Марія Іванівна Пентилюк. – К. : Вежа, 1994. – 240 с.
 3. Семенов О. М. Читання і компресія наукового тексту у професійній діяльності педагогічних працівників [електронний ресурс] / О. М. Семенов. – Режим доступу : http://lib.mdpu.org.ua/nvsp/articles/2010/14_04.pdf.
 4. Фінанси України : наук.-теорет. та інформ.-практ. журн. М-ва фінансів України [електронний ресурс] / М-во фінансів України ; Т. І. Єфименко [та ін.]. – К., 2015. – Режим доступу : minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/bottom?cat_i...
-

INTERESTING FACTS ABOUT UKRAINIAN AGRICULTURE

Трищило Ю.С.

студентка 1 курсу факультету агротехнологій та екології

Науковий керівник –

Лифар А.А., викладач кафедри іноземних мов та українознавства

Historically, Ukraine is well known for its agricultural production. Agribusiness is the most promising branch in Ukraine. The numbers are impressive: five largest agricultural companies of the country (UkrLandFarming, NCH, “Kernel Group”, “МНР” and “Ukrainian Agrarian Investments”) own the land fund, which is equal to the area of Slovenia. Agribusiness gives 16-17% of country’s GDP and employs a quarter of working population. But economical abilities of Ukrainian agriculture are not used entirely.

Ukraine is blessed with fertile soils. According to the Statistic Year Book of Ukraine about 71% of the countries surface is used for agricultural activities, 17% is used for forestry, the rest for housing, industrial and other purposes. About 80% of the agricultural area is arable land, two-third of it the agriculturally rich “black soil”, called “chornozem”.

The primary food harvest products are barley, corn, potatoes, rice, soybeans, sugar beets and wheat. Ukraine is one of the world’s leading producers of sugar beets, wheat and sunflowers. Other major crops include tomatoes, cabbages, squash, apples and cherries.

Every year Ukrainian farmers grow a huge amount of food, which is more than enough to eat themselves and to sell to other countries worldwide. Being a large grain producer, Ukraine is one of the six world largest exporters, supplying to countries worldwide. Already Ukraine ranks first in the world in the export of wheat, corn and sugar are growing rapidly.

In 2011 Ukraine, overtaking Brazil, is the third after the U. S. and Argentina corn supplier in the world. The country is also the biggest exporter of sunflower oil and has substantial potential in growing and exporting rapeseed. In the 2014/2015 marketing year world export of rape amounted to 14.2 mln. tones. Canada – is the first place (62%), second - Australia (17%), Ukraine ranked third (14%). In 2014 Ukraine produced sunflower oil more than the olive oil in all countries in the world combined – 4.2 mln. tones sunflower against the 3.2 mln. tones of olive oil [1].

Agriculture is not just the grain, milk and meat. Ukraine is one of the world leaders in the cultivation of nuts. In the past marketing year, Ukraine has grown 96.9 thousand tons of walnuts. It is the 6th place in the world. If all of these nuts are used for preparing of the “Kyiv cake”, it could be done 484.5 mln. cakes. Of course, no one will eat such many cakes at once, but just in case I thought: this amount would be enough to issue one cake per month to each inhabitant of Ukraine during the year.

Ukraine’s black soils are legendary, yet average productivity remains lower than many others European countries with less fertile soils. Why is Ukraine not fully leveraging its comparative advantage in agriculture? The thing is that Ukrainian economy faces many problems.

The main problems of Ukrainian agribusiness are:

1. The machinery base of Ukrainian agriculture is very obsolete. Most of tractors and other machines were made in the Soviet Union. The average age of machinery is 30 – 35 years;

2. “Old” workers. Youth are not going to stay in villages and move to cities. There they can find more opportunities for study, leisure and better job. So, the biggest part of qualified workers is lost;

3. Administration of the country’s farmland. Today, more than 25 percents of the farmland is still in state hands – 10.5 mln. ha of 40.9 mln. ha agricultural land with about 8 mln. ha being arable land. By comparison, Germany’s total arable land is about 12 mln. ha, and Switzerland it is just a fraction of Ukraine’s with about 500 thousand ha. Although land of previous collective farms has been privatized 15 years ago, a moratorium on farmland sales and the large portion of the country’s state land significantly constrain growth potential. The policy also undermines agricultural de-

velopment perspectives and trust in state land administration, the governments' commitment to create competitive and transparent land markets for land owners, local communities and investors. Today, Ukrainian producers mainly lease the land. Belarus and Ukraine are the last countries in Europe where farmland sales are prohibited [3].

4. Lack of money. As I have mentioned previously moratorium on farmland sales, economical problems, bribery and corruption strip Ukrainian agriculture of investments;

5. Extensive using of soils. Extensive and outdated methods of land processing, waist use of fertilizers and pesticides lead to barren land.

In conclusion I would like to say, that we, as future agronomists, have to take all this information into account and try to do our best for our motherlands' future and economical development.

Список використаних джерел

1. Arab gateway to Ukraine – Agriculture [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://www.ukraine-arabia.ae/economy/agriculture/> .

2. Nations Encyclopedia – Agriculture [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://www.nationsencyclopedia.com/economies/Europe/Ukraine-AGRICULTURE.html>

3. Lawyers Daily – 11 grand facts about Ukraine [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://en.lawyers.ua/11-grand-facts-about-agriculture-in-ukraine.html>

SEMANTIC BARRIERS OF COMMUNICATION

Федорченко В. В.

студент 2 курсу факультету економіки та менеджменту

**Науковий керівник – Сахарова Л. М., старший викладач
каф. Іноземних мов та українознавства**

The meaning of words, signs and symbols might be different from one person to another and the same word might have hundreds of meanings. So, when a message is sent by a sender to a receiver, it might be interpreted wrongly in a communication process causing misunderstandings between them. This can happen due to different situations that form the semantic of the sender and the receiver, known as the semantic barrier. It also arises due to language, education, culture and place of origin (dialect or accent) or most likely their experiences.

Direct meaning of any word which must be shared by two people to understand each other is the denotative meaning. The barriers that arise due to the definition or meaning of a word used differently by sender and receiver is denotative barriers of communication. They disagree on the meaning of a word as they are unaware of the other persons' meaning. For example, the meaning of the word “braces” which is used to define the metallic structure to adjust teeth in American English whereas it means a part of clothing in British English.

One of the barriers is a connotative one. The implied meaning of a word is known as Connotative meaning. Connotative barrier in communication refers to the difference of meaning according to different abstract situations, contexts, actions and feelings. Both the communicators know both meanings of the word, but use only one meaning according to

the context, which might be being used differently in the context. For example, the word astonish can be used to describe surprise as well as startle. The words, when used by someone, can have any of the meaning. The context in which it is used will only let the receiver know what the sender means. Another example is the word god, which is used differently by people following different religions. [1]

Homophones, homonyms and homographs cause big semantic barriers in communication. **Homophones** are the words with same pronunciation but different meaning which might have different spelling too. For example: Words buy, by and bye. They have same pronunciation, but different meanings and spellings. [2]

Homonyms are the words which have the same pronunciation and their spellings are mostly same, but the intended meaning is different. For example, the noun "bear" and the verb "bear" have different meanings but same pronunciation and spelling.

Homographs are the words that have the same spelling but the pronunciation and meaning are different. For example, "The research leads to the discovery of lead". In this sentence, both the words have the same spelling, but different pronunciation and different meanings.

Many words have fixed meanings in different norms. So, confusion arises in communication due to meaning of different signs and symbols in different cultures, causing semantic barrier. The use of the "Swastika" symbol in Hinduism and for German Nazi can be taken as an example. The symbol was used by Hitler for his rule and is taken as something to fear, whereas swastika in Hinduism takes it as auspicious and lucky. People that belong to these two cultures take the symbol differently. If people that belong to these two cultures talk or use the symbol, it can lead to conflicts.

Body language and gestures are of great importance too. When what you speak and your body language (kinesics) is different, the listener can get offended. Inconsistent body language creates conflict. Sarcasm and contrasts make people confused or doubtful about the intentions. Action and language must always go together to make people trust you. For example, if someone requests you with a catapult posture (hands and elbows behind head) which is used to show intimidation, you will interpret the request as order and might resist doing it.

A single word can be used in various ways and they have different meanings. The meaning must be clear of all the words used in every sentence. If the meaning of a particular word can be interpreted in many ways, such a word should not be used unless there are no other alternatives. The words people choose to convey their message makes a communication effective or ineffective. Relative words like bright, love, big, small, good, bad, etc. have their meanings only when compared to or in relation to some other things. For example, "a small fish" can be interpreted as of any size. But if the word is used as "a fish smaller than a marble", then the size can be predicted properly. [3]

People from different parts of the world use **different dialects** for the same language and pronounce a word differently. People, who speak more than one language cannot speak a particular language they use less in the same way the people whose native language or mother tongue. The mother tongue or the language used most is always prominent and affects the pronunciation of other languages. Dialects or use of different words to give the same meaning according to places makes communication less effective. It causes semantic barrier as meaning of words are different. [4]

Список використаних джерел:

1. Görlach M. The Linguistic History of English // M. Görlach // – London: MacMillan 2014
 2. De la Cruz Cabanillas The conflict of homonyms // Cabanillas De la Cruz // 2012.
 3. <https://mycyberwall.co.za/get-smart/english/grade-5/homonyms>
 4. Lass R. On explaining language change // R. Lass, Cambridge: Cambridge University Press.” 2013.
-

SALES MANAGEMENT: FUNCTIONS AND IMPORTANCE OF SALES MANAGEMENT

**Шовкопляс А. С.,
студентка 2-го курсу факультету економіки та менеджменту
Науковий керівник – Сільчук О. В., викладач**

Sales management facilitates the directions of activities and functions which are involved in the distribution of goods and services. According to Philip Kotler, «Marketing management is the analysis, planning implementation and control of programmes designed to bring about desired exchanges with target markets for the purpose of achieving organizational objectives It relies heavily on designing the organizations’ offering in terms of the target markets needs and desires and using effective pricing, communication and distribution to inform, motivate and service the market». [2]

Here are what other experts say:

✓ «A sales manager can have a narrow or a broad spectrum of responsibilities including the following: estimate demand and prepare sales forecasts; establish sales force objectives and quotas; prepare sales plans and budgets; establish the size and organization of the sales force; recruit, select, and train the sales force; compensate the sales force; control and evaluate sales performances». [1]

– Robert D. Hisrich and Ralph W. Jackson, Selling and Sales Management

✓ «Good sales management properly applied is the least expensive, most effective, way to increase dollars of revenue and margins, market share, cash flow, return on investment, and net present value, as well as to beat the competition and make yourself a hero... It costs no more to properly hire, train, compensate, motivate, and evaluate salespeople. Effective time and territory management, forecasting, planning, budgeting, and good communication and control are no more expensive than performing these same functions poorly». [1]

– Robert J. Calvin, Sales Management

✓ «Sales management: The attainment of sales force goals in an effective and efficient manner through planning, staffing, training, directing, and evaluating organizational resources». [1]

– Charles M. Futrell, Fundamentals of Selling

So, sales management is the discipline of maximizing the benefits a company and its customers receive from the efforts of its sales force.

Sales or marketing management is concerned with the chalking out of a definite programme, after careful analysis and forecasting of the market situations and the ultimate execution of these plans to achieve the objectives of the organization.

Further their sales plans to a greater extent rest upon the requirements and motives of the consumers in the market aimed at.

To achieve this objective the organization has to give heed to the right pricing, effective advertising and sales promotion, discerning distribution and stimulating the consumer's through the best services. To sum up, marketing management may be defined as the process of management of marketing programmes for accomplishing organizational goals and objectives. It involves planning, implementation and control of marketing programmes or campaigns.

Here are the functions the sales management:

1. Sales research and planning.
2. Demand creation.
3. Sales costs and budget.
4. Price fixations.
5. Development of products.
6. Establishing sales territories.
7. Co-ordination of sales. [2]

These functions differ from company to company according to their size and the nature of their products.

Sales management has gained importance to meet increasing competition and the need for improved methods of distribution to reduce cost and to increase profits. Sales management today is the most important function in a commercial and business enterprise.

The following are the other factors showing importance of the sales management:

1. Introduction of new products in the market.
2. Increasing the production of existing products.
3. Reducing cost of sales and distribution.
4. Export market.
5. Development in the means and communication of transportation within and outside the country.
6. Rise in per capita income and demand for more goods by the consumers. [2]

Thus, effective sales management requires ongoing involvement with the sales force. But effective sales management has numerous positive impacts. It can increase sales revenue and profitability, decrease variability of revenue due to inaccurate forecasting, increase sales productivity (revenue per salesperson), increase customer satisfaction and loyalty, increase salesperson motivation.

References:

1. Sales Management Service [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.salesmanagementservices.com/what-is-sales-management/> – Назва з екрану.
 2. Sales Management: Functions and Importance of Sales Management – Explained! [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.yourarticlelibrary.com/sales-management/sales-management-functions-and-importance-of-sales-management-explained/25864/> – Назва з екрану.
-



**СЕКЦІЯ ФАКУЛЬТЕТУ
ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ**

Підсекція з фінансів і кредиту
ЕВОЛЮЦІЯ КАТЕГОРІЙ «ПОДАТКИ», «ПОДАТКОВИЙ
МЕНЕДЖМЕНТ» ТА «ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ»

*Андрійченко О. Р.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів;*

*Удовиченко Ю. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Безкровний О. В., кандидат економічних наук, доцент*

В Україні відбуваються кардинальні перетворення в соціально-економічній сфері, де значна увага приділяється створенню ефективної системи оподаткування. Податкова та бюджетна політика – головна складова процесу соціально-економічного розвитку країни.

У формуванні доходної частини бюджету країни найважливіша роль належить податкам. Сьогодні податки розглядаються як невід’ємний елемент держави, об’єктивно необхідне і загальновизнане економічне явище. Податкова форма одержавлення ВВП стала не тільки фінансовою основою існування держави, а й мірилом її можливостей у світовому економічному просторі, знаряддям досягнення соціального миру та злагоди, за ними закріпилася провідна роль у системі фінансових відносин та функція згладжування вад ринкового саморегулювання, створення додаткових стимулів підвищення підприємницької, ділової, інвестиційної активності, вирішення проблем мотивації до праці, зниження рівня безробіття, соціального захисту населення [1].

Аналізуючи існуючі в економічній літературі трактування категорії «податки» (табл. 1.1), можна відмітити, що більшість авторів характеризують їх, як обов’язкові, встановлені державою платежі, що стягуються в установленому законом порядку для формування державних цільових фондів і спрямовуються на фінансування державою її функцій.

Економічні категорії «податки», «податковий менеджмент», «податкове планування» пройшли тривалу еволюцію розвитку від безсистемних платежів у натуральній формі до постійного і вагомого джерела державних доходів, управління податковими платежами та їх оптимізацію, а також складання планів для удосконалення податкової політики підприємства.

За наведеними визначеннями сутність податкового менеджменту зводиться до управління різними видами ресурсів для досягнення бажаного результату та є складною соціально-економічною системою, розвиток якої визначається як внутрішніми, так і зовнішніми факторами. Проведений авторами аналіз наукових досліджень із проблематики податкового менеджменту дозволяє стверджувати, що пройшла поза увагою як науковців, так і практиків така фундаментальна сучасна особливість, як поступове формування концепції стратегічного підходу до системи управління та визначення підходів щодо перерозподілу податкових надходжень до державного й місцевого бюджетів.

Наукові підходи до трактування економічної категорії «податки»

Автор	Визначення
К. Маркс та Ф. Енгельс	«Податки – це внески громадян, необхідні для утримання ... публічної інформації ...» [3].
А. Сміт	Вважає «податок справедливою ціною за сплату послуг державі».
Д. Рікардо	«Податки – це та частина продукту землі і праці, яка надходить в розпорядження уряду».
Н. І. Тургенєв	Податок – це плата суспільства за виконання державою її функцій, що має форму відрахування частини вартості валового національного продукту на загальносуспільні потреби.
К. Р. Макконелл та С. Л. Брю	«Податок – це примусова сплата уряду господарством або фірмою грошових коштів (чи передача послуг, при цьому така сплата не є штрафом, що накладений судом за незаконні дії» [2].
Тлумачний словник	«Податок – обов'язковий грошовий збір, що стягується органами влади з фізичних та юридичних осіб», «податок – обов'язковий внесок платником грошових коштів у бюджетну систему у визначених законом розмірах та в установлені строки», «податок – обов'язковий збір, що стягується державою з господарюючих суб'єктів та громадян за ставкою, встановленою в законодавчому порядку».

Узагальнено автором на основі [1].

На сьогоднішній день, можна сказати, що рівень розвитку податкового менеджменту на підприємстві є досить низький. Він потребує покращення шляхом удосконалення законодавчої бази, впровадження ефективної системи управління; залучення кваліфікованих кадрів та фінансових ресурсів для економічного розвитку аграрного підприємства.

Отже, при здійсненні податкового планування на підприємстві потрібно усвідомлювати, що використання сприятливих податкових режимів вимагатиме від платника податків у багатьох випадках зміни форми і навіть змісту його діяльності. В першу чергу, такі зміни стосуються тих ознак, на які орієнтується податкове законодавство при визначенні податкових зобов'язань юридичних і фізичних осіб: об'єкта оподаткування (заміна (зміна) об'єкта оподаткування, або перенесення терміну виникнення податкових зобов'язань); суб'єкта оподаткування (заміна самого платника податків); податкової юрисдикції (перехід з однієї на іншу); різноманітні пільги.

Список використаних джерел:

1. Крупей Н. С. Економічна сутність податків та їх функції / Н. С. Крупей // – Фінансова система України. – Вип. 19. – 2012. – С. 36.
2. Макконелл К. Р. Экономика : Принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю [пер. с англ.] – М. : Республика, 1992. – 399 с.
3. Маркс К., Енгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства : собр. соч. / К. Маркс, Ф. Енгельс. – 2-е изд. – Т. 21. – М., 1995. – 171 с.

ЗМІНИ В ОПОДАТКУВАННІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

**Андрусь В. О.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів;
Садова А. І.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Аранчій В. І., кандидат економічних наук, професор**

На сьогодні особливе значення для успішного розвитку України має розвиток сільського господарства. Воно входить до складу народногосподарського комплексу, що дозволяє забезпечити підтримку життєдіяльності суспільства. Враховуючи сезонність та велику ризиковість діяльності сільськогосподарських товаровиробників, оподаткування підприємств агропромислового комплексу завжди було одним із особливих видів податкових взаємовідносин. З часів незалежності України постійно виникало питання державної підтримки та захисту вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників в ціновій, соціальній та податковій політиці.

Проблемам оподаткування діяльності сільськогосподарських підприємств активно займалися такі українські вчені: О. Василик, М. Дем'яненко, Д. Дема, П. Лайко, А. Соколовська, Л. Тулуш, В. Федосов, В. Рудь, А. Кириченко, С. Осадчий. Однак у роботах зазначених авторів переважно досліджуються теоретичні питання використання саме спрощеної системи оподаткування підприємств аграрного сектору у вигляді нарахування та сплати фіксованого сільськогосподарського податку. Мало дослідженими залишаються питання податкового регулювання діяльності аграрних підприємств, а також впливу змін у податковому законодавстві на загальне податкове навантаження сільськогосподарської галузі.

Податки як економічне явище з'явилося досить давно і пройшли тривалий період розвитку. Разом з набуттям Україною незалежності у 1991 році почала створюватися та інтенсивно розвиватися нова податкова система.

У 1997 році був прийнятий Закон України «Про внесення змін у Закон України «Про систему оподаткування». З моменту запровадження в ще у 2011 році найбільших змін, законодавство в сфері оподаткування мали місце в Україні якраз в останніх 2015-2016 роках. Такі кардинальні зміни податковий кодекс зазнав у 2015 році. Кардинальні зміни в оподаткуванні юридичних осіб та громадян покликані спростити і здешевити систему адміністрування податків.

З цією метою починаючи з 2015 року в Україні зменшено кількість податків: з 22 до 11. Деякі податки скасовані повністю, або трансформовані за принципом «два в одному»: наприклад, фіксований сільськогосподарський податок який був до 2015 року, став 4-ю групою єдиного податку.

Наслідком запровадження нової податкової системи має стати зниження тиску на бізнес, зменшення впливу людського фактору та зменшення корупції.

На нашу думку, хоча новий Податковий кодекс й зменшив кількість податкових платежів та зборів, їхнє навантаження залишається досить високим.

Проте за умови виконання встановлених Податковим кодексом України вимог сільськогосподарські товаровиробники мають право використовувати спеціальний податковий режим і бути платниками єдиного (фіксованого) сільськогосподарського податку.

Платниками єдиного (фіксованого) сільськогосподарського податку можуть бути сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %. Об'єктом оподаткування є площа сільськогосподарських угідь, що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди [2].

Відповідно до Податкового кодексу України сільськогосподарські підприємства, що обрали для себе спрощений податковий режим є платниками наступних податків і зборів: єдиний (фіксований) сільськогосподарський податок, податок на доданку вартість, податок на доходи фізичних осіб. Крім того, вони можуть сплачувати плату за користування надрами, збір за першу реєстрацію транспортних засобів, а також плату за землю, що використовуються не для ведення сільськогосподарського виробництва.

Отже, єдиний (фіксований) сільськогосподарський податок дозволяє знизити податкове навантаження на платника; збільшити рівень сплати податку; спростити механізм нарахування, обліку і сплати податку; оптимізувати строки сплати податку, враховуючи сезонність діяльності сільськогосподарських підприємств; стабілізувати податкову базу.

Основною проблемою існуючого підходу визначення бази оподаткування, є недосконалість методики розрахунку вартості сільськогосподарських земель, її розмір залежить від показників, що відображають продуктивність землі, а саме: ґрунтової родючості, технологічних властивостей ґрунту та місця розташування об'єкта оцінки. Найважливішим є забезпеченість необхідними для цього економічними ресурсами: природними, трудовими, капіталом, досягненнями науки й техніки, підприємницькою здатністю [1].

Таким чином на сьогодні в світлі податкових змін для сільськогосподарських товаровиробників створені достатньо сприятливі умови для ведення та розвитку їх діяльності. Проте потребують удосконалення механізми адміністрування вищезазначених податків, переходу з однієї системи оподаткування на інші. З обранням спеціального податкового режиму знижується податкове навантаження на платника. Але він не забезпечує ефективного використання земельних ресурсів, прибутковості діяльності, оскільки не відіграє значної ролі.

Список використаних джерел:

1. Воронкова О. М. Податковий процес і напрями його удосконалення / Воронкова О. М. / Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 63 – 67.
 2. Непочатенко О. О. Оподаткування сільськогосподарських товаровиробників та шляхи його вдосконалення / О. О. Непочатенко, П. М. Боровик, М. М. Уманець / Сталій розвиток економіки. – 2014. – № 1. – С. 328 – 332.
-

АМОРТИЗАЦІЯ ЯК ВНУТРІШНЄ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*Вараксіна Ю. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник – Смолянська О. Ю., доцент*

Утворення власних фінансових ресурсів є важливим з погляду не тільки відтворення, соціального розвитку й стимулювання, але й фінансової незалежності в умовах ринку.

Одним із найважливіших завдань політики фінансування є формування фінансової основи необхідних коштів для здійснення відтворення необоротних активів.

Для забезпечення ефективної господарської діяльності підприємства важливим є обґрунтоване визначення джерел формування активів.

Формування майна, що знаходиться у розпорядженні підприємства, відбувається за рахунок використання різноманітних джерел фінансових коштів. Фінансування необоротних активів за рахунок власних коштів є для підприємств пріоритетним.

До власних джерел фінансування підприємств здебільшого відносять внутрішні та зовнішні.

Внутрішні джерела включають: нерозподілений прибуток; амортизаційні відрахування основних засобів та нематеріальних активів; кошти від продажу та надання майна в оренду; вільні кошти сформованих резервів.

Зовнішні джерела поділяються на: додаткове залучення пайового капіталу; кошти страхових відшкодувань; безповоротне бюджетне фінансування; франчайзинг.

Основним внутрішнім джерелом фінансування є самофінансування, пов'язане з реінвестуванням (тезаврацією) прибутку у відкритій чи прихованій формі.

Самофінансування — передбачає покриття витрат на розвиток виробництва за рахунок власних доходів [6].

Самофінансування підприємства залежно від відображення внутрішніх джерел фінансування у фінансовій звітності має форми відкритого самофінансування та прихованого самофінансування.

Мета самофінансування полягає не в тому, щоб витратити певну суму коштів, а в тому, щоб отримати певний ефект. Результатом такого вкладання коштів має бути приріст прибутку.

Проте, сьогодні, зважаючи на фінансовий стан підприємств, не можна робити акцент на прибуток як основне джерело фінансування капіталу.

Крім прибутку, економічною умовою для розвитку є фізичний і моральний знос (амортизаційні відрахування) матеріально - технічної бази та ресурсного потенціалу.

Амортизаційні відрахування є одним з найбільш важливих складових, внутрішніх джерел фінансування, яким у жодному разі не можна зневажати. Під-

креслимо, що амортизаційні відрахування не належать до самофінансування (як це досить часто можна зустріти у вітчизняній економічній літературі).

Максимальне використання резерву амортизаційного фонду дає можливість підприємству розширити виробництво шляхом оновлення ресурсного потенціалу. Нарахована амортизація повинна повністю залишатися в розпорядженні підприємств і направлятися лише на фінансування капіталу [4].

Як висновок, можна сказати, що у кожного підприємства можуть бути свої альтернативи залучення капіталу. Неможливо надати однозначної переваги вибору того чи іншого методу фінансування. Ефективність фінансової діяльності підприємства повинна ґрунтуватися на раціональному, економічному використанню фінансових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Вініченко І. І. Амортизаційна політика в інвестиційній діяльності підприємств / І. І. Вініченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 8. – С. 3–6.
 2. Голубєва, Т. С. Фінансування підприємства в умовах ринкової економіки [Текст] / Т. С. Голубєва // Вісник Технологічного університету Поділля. Сер. Економічні науки. – 2003. – №5. – Т. 2, Ч. 2. – С.66–70
 3. Гроздев Ю. В. // Економіка та управління АПК. – 2014. – № 2. – С. 42-46. - Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/UJRN/есupark_2014_2_11
 4. Довгопола Н. Амортизація: предметна сутність і ступінь впливу на відтворення основних засобів / Н. Довгопола, М. Нестеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 12. – С. 3–13.
 5. Чорна, М. В. Сучасні підходи до визначення інвестиційної політики підприємства [Текст] / М. В. Чорна, С. І. Смоліус // Економічна стратегія та перспективи розвитку сфери послуг: зб. наук. пр. – Харків : ХДУХТ, 2005. – Вип. 2. – С. 321–326.
 6. Самофінансування як основа забезпечення фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / О. С. Пристемський // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - 2012. - № 4. - С. 106-108. - Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2012_4_24
-

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

**Васильєва Л. І.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент**

Фінансова стійкість підприємства – це якісна характеристика його фінансового стану, яка характеризується здатністю підприємства ефективно функціонувати та розвиватися. Вона відзначається достатнім рівнем забезпеченості фінансовими ресурсами та ефективністю управління ними, що забезпечує його платоспроможність, прибутковість та рентабельність. Таким чином, під фінансовою стійкістю розуміємо такий стан підприємства, який має на меті забезпечувати йому платоспроможність. Ресурси, які вкладаються у фінансову діяльність суб'єкта господарювання повинні окупитись за рахунок надходжень від діяльності підприємства, а отриманий прибуток має забезпечувати самофінансування і незалежність від зовнішніх залучених джерел формування активів.

Проблематику фінансової стійкості підприємств в різних аспектах досліджено в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів, проте, проблема забезпечення фінансової стійкості є однією з найбільш актуальних для більшості вітчизняних підприємств.

На сучасному етапі економічного розвитку в Україні значної актуальності набувають питання самостійного планування, контролю, оцінки та аналізу своєї діяльності. Одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства – стабільність його діяльності з позиції довгострокової перспективи. Вона пов'язана, насамперед, із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів і інвесторів. Так, багато бізнесменів, включаючи представників державного сектора економіки, вважають за краще вкладати в справу мінімум власних коштів, а фінансувати його за рахунок грошей, узятих у борг. Однак, якщо структура «власний капітал – позикові кошти» має значний перекіс у бік боргів, підприємство може збанкрутувати, коли кілька кредиторів одночасно вимагатимуть свої кошти назад в «незручний» час [1, с. 125].

Фінансово стійким є підприємство, яке за рахунок власних грошових коштів спроможне забезпечити запаси та витрати; не допускає невиправданої кредиторської заборгованості; своєчасно розраховується за своїми зобов'язаннями. Частиною важливих характеристик фінансово-економічної діяльності підприємства є платоспроможність і фінансова стійкість. Якщо підприємство фінансово стійке, платоспроможне, то воно має переваги перед іншими підприємствами того ж профілю в залученні інвестицій, в отриманні кредитів, у виборі постачальників і підборі кваліфікованих кадрів. Крім того, таке підприємство не вступає у конфлікт з державою і суспільством по перерахуванню податків і неподаткових платежів, із виплати заробітної плати, дивідендів, повернення кредитів і відсотків за ними.

Для забезпечення фінансової стійкості підприємство повинно володіти міцною структурою капіталу, уміти організувати його рух таким чином, щоб забезпечити перевищення доходів над затратами з метою збереження платоспроможності і створення належних умов для самовідтворення [3, с. 33].

Забезпечення фінансової стійкості підприємства презентує найважливішу проблему раціонального поєднання власної та позикової складової у майні. Одна з основних проблем – перевага позики для заходів збільшення власного капіталу, що несе в собі придбання матеріальних цінностей у кредит, без урахування реальної можливості їх оплати грошима. Подібний склад дій характерний для вагомої частини підприємств практично будь-якої галузі економіки. Тому, невеликим підприємствам нелегко отримати кредити для здійснення своєї діяльності, адже банки не довіряють платоспроможності таких підприємств. Внаслідок цього маємо наступну проблему, яка полягає у тому, що підприємства мають тривалу прострочену заборгованість постачальникам, банкам, персоналу, бюджету, позабюджетним фондам та іншим кредиторам. В економічному плані, тривале зростання простроченої заборгованості означає таке ж швидке і значне скорочення фінансових джерел відновлення промисловості, її галузевої структури, нормального відтворення [2, с. 29].

Таким чином, для вирішення проблеми підвищення фінансової стійкості підприємство повинно здійснити наступні заходи: оптимізувати структуру ка-

піталу, тобто, визначити оптимальне співвідношення власного та залученого капіталу підприємства, оскільки даний процес для фінансування необхідного обсягу витрат та забезпечення бажаного рівня доходів є одним із найважливіших завдань на підприємстві; підвищити ефективність використання активів, оскільки баланс між оборотними і необоротними активами чинить великий вплив на результативність і ефективність роботи підприємства, його фінансову стійкість та платоспроможність.

Список використаних джерел

1. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навч. посібн. / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – 3-тє вид., виправл. і доп. – К. : Знання-Прес, 2009. – 299 с.
 2. Ковальов В. В. Аналіз господарської діяльності підприємства / В. В. Ковальов, Р. Н. Волкова. – М. : Проспект, 2002. – 424 с.
 3. Новгородов П. О. Проблеми оцінки фінансової стійкості підприємств // Фінансова школа : АВАЛБ. – 2012. – № 2. – С. 31–39.
-

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

*Верещака М. Г.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Некрасенко Л. А., кандидат біологічних наук, доцент*

Багато підприємств стикаються з проблемами, які погіршують їх фінансовий стан. Діагностика фінансового стану потрібна, для забезпечення стабільності та прогнозуванню можливостей економічного зростання, що є неможливим без визначення таких характеристик, як:

1. оцінка майнового стану підприємства;
2. прибутковість;
3. ліквідність та платоспроможність;
4. оцінка фінансової стійкості та стабільності підприємства;
5. показники рентабельності ;
6. оцінка ділової активності.

Якщо підприємство досягає у вказаних характеристиках необхідних оптимальних параметрів, то його фінансовий стан є стійким. Але якщо ж воно не отримує, наприклад, прибутку, який би забезпечив необхідне зростання власних фінансових ресурсів, його фінансовий стан не може бути стійким. Тому розрахунок вказаних показників, та аналіз їх взаємозв'язку і впливу на фінансовий стан дуже важливий для підприємства.

Фінансова стійкість, є однією з головних умов успішної і стабільної роботи підприємства. Існує безліч визначень поняття фінансової стійкості, в яких авторами виділяються різні аспекти фінансово-господарської діяльності та ознаки стабільності, які повинні відповідати вимогам врівноваженого стану підприємства. Ми проаналізували погляди на це поняття різних вчених (табл. 1).

Фінансова стійкість залежить від фінансового потенціалу підприємства, який визначається як сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виро-

бничо-господарській діяльності та можливі до їх залучення для фінансування майбутньої діяльності і певних стратегічних напрямів розвитку підприємства [4]. Зважаючи на це, ефективність управління фінансовою стійкістю підприємства залежить від раціональності управління його фінансовим потенціалом.

Таблиця 1

Визначення поняття "фінансова стійкість підприємства" в наукових джерелах

Автор	Визначення
Є. А. Уткін [1]	Фінансова стійкість не зводиться лише до платоспроможності. Для підтримання фінансової стабільності важливі не стільки абсолютні розміри прибутку, скільки показники рентабельності. В якості критерію стійкості фінансового стану може використовуватись вірогідність банкрутства.
Г. О. Крамаренко [2]	Під фінансовою стійкістю підприємства слід розуміти його платоспроможність у часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними і позиковими коштами, тобто це таке співвідношення власних і позикових коштів підприємства, коли за рахунок власних коштів повністю погашаються колишні і нові борги.
Г. В. Савицька [3]	Здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів в мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість в межах допустимого рівня ризику.

В діагностиці фінансового стану першорядна увага приділяється ефективності використання технічних, матеріальних і фінансових ресурсів, підвищенню продуктивності праці, прискоренню оборотності оборотних коштів, рентабельності виробництва.

Тому діагностику фінансового стану можна віднести до найважливішого засобу контролю виробничо-господарської діяльності підприємств і організацій.

Діагностика фінансового стану в системі економічної безпеки підприємства є особливо необхідною, і повинна бути спрямована на подальший економічний і соціальний розвиток підприємств, зміцнення їх фінансового стану, підвищення ефективності використання господарського потенціалу. Застосування підприємствами діагностичних процедур дозволить оцінювати не лише наслідки прийняття поточних і стратегічних рішень, але й визначати можливі перспективи його розвитку. Вчасно й правильно проведена діагностика фінансового стану дозволить підприємству запобігти кризового стану та зможе попередити банкрутство.

Список використаних джерел:

1. Уткін Е. А. Антикризисное управление / Е. А. Уткін . – М . : ТАНДЕМ «Экос», 2008 . – 330 с.
2. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування / Г. О. Крамаренко. – Дніпропетровськ : Вид. ДАУБП , 2011. – 224 с.
3. Савицька Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая . – М : ИНФРА-М , 2011 . – 647 с.
4. Бикова В.Г. Оцінка та планування фінансово-економічного потенціалу підприємств загальнодержавного значення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : «Економіка та управління підприємствами» / В. Г. Бикова. – Дніпропетровськ , 2006 . – 20 с.

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

*Винниченко В. С.,
магістрант факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Краснікова О. М., кандидат економічних наук, доцент*

Систему управління дебіторською заборгованістю в економіці прийнято поділяти на два крупних блока: кредитну політику, що дозволяє максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення обсягу продажів, і комплекс заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості.

Суть кредитної політики полягає у наданні товарного (комерційного) кредиту, тобто продавати свою продукцію з відстрочкою платежу. Однак надмірне прагнення до розширення ринку збуту із застосуванням такого способу продажу може спровокувати неконтрольоване зростання дебіторської заборгованості і зниження ліквідності. При цьому підприємство ризикує стати неплатоспроможним через дефіцит коштів. Адже у нього є власні зобов'язання перед постачальниками товарів та послуг [1].

У вітчизняній та закордонній літературі накопичено значний досвід дослідження проблем та основних питань щодо кредитної політики підприємства. Вагомий вклад у вирішення даної проблеми внесли: І. О. Бланк, О. І. Агеєва, І. А. Шестова, Л. Л. Носач, М. М. Уткіна, В. С. Белозерцев, Г. А. Семенов, А. В. Бугай, О. О. Єропутова [2].

Кожне підприємство визначає власну кредитну політику, виходячи із економічної, політичної та соціальної ситуації в регіоні його функціонування або враховуючи зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на діяльність підприємства.

Кредитна політика підприємства реалізується на практиці через відповідний механізм, який включає в себе окремі етапи. Зміст, перелік і глибина етапів кредитної політики на кожному підприємстві можуть відрізнитись залежно від обраної стратегії діяльності підприємства, визначених цілей, ситуації на ринку, наявних ресурсів підприємства. Крім того, етапи кредитної політики залежатимуть від впровадження на підприємстві визначеного типу кредитної політики (консервативного, поміркованого, агресивного).

Механізм формування кредитної політики підприємств має передбачати взаємодію наступних елементів, зокрема:

- параметри товарного кредиту;
- поточний контроль фінансового стану підприємства та структури дебіторської заборгованості (з метою підтримання ефективності застосування обраної кредитної політики);
- фактори, що впливають на прострочення товарних кредитів (фактори макросередовища; фактори мікросередовища, що у свою чергу поділяються на фактори близького оточення та внутрішні фактори);
- кількісні та якісні характеристики кредитної політики підприємств.

Система кредитних умов повинна складатися з наступних елементів:

- термін надання кредиту (кредитний період);
- розмір наданого кредиту (кредитний ліміт);
- вартість надання кредиту (система цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію);
- строк надання знижки за передчасні платежі;
- знижки за передчасні платежі;
- сезонні датування (умови кредиту, які спонукають покупця сезонної продукції робити закупки до настання періоду пікових об'ємів продажів та відкладати платежі до часу, коли цей період закінчиться);
- система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями [3].

Отже, нестабільність економічної ситуації в Україні призводить до погіршення стану розрахунків між підприємствами, істотного збільшення ризиків реалізації продукції на умовах відстрочки оплати. В сучасних умовах господарювання зростання дебіторської заборгованості підприємств є одним з найбільших негативних явищ в економіці країни. Велика сума заборгованості, яка існує між українськими підприємствами, призводить до сумнівно відомої кризи платежів, наслідком якої є гальмування розвитку ринків, на яких працюють підприємства. Тому обґрунтований вибір кредитної політики підприємства дозволяє досягти компромісу між прибутковістю і ризиком втрат прибутку від дебіторської заборгованості.

Список використаних джерел:

1. Дем'яненко М. Я. Ефективність оборотних засобів у сільському господарстві: теорія, методологія, практика / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2013. – № 5 – С. 44.
2. Измайлова Н. В. Управління оборотними активами підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук / Н. В. Измайлова. – К. : 2009. – 16 с.
3. Тимошенко Ю. М. Фінансовий менеджмент активів підприємства, актуальні напрями його розвитку / Ю. М. Тимошенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 1. – С. 94-103.

МЕХАНІЗМ РОЗРАХУНКУ І СПЛАТИ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Вуйко М. В.,

студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –

Лихопій В. І., старший викладач кафедри фінансів і кредиту

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту прав застрахованих осіб та їх сімей на отримання страхових виплат у випадках, передбачених законодавством [1].

Порядок визначення бази нарахування єдиного соціального внеску порівняно з 2015 р. не змінився. Так її визначають: фізичні особи-підприємці, що перебувають на спрощеній системі оподаткування самостійно для себе, але не більше максимальної величини бази нарахування ЄСВ (25 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб) і не менше за розмір мінімального страхового внеску (з 01.01.2016 р. – 303,16 грн (1378 грн x 22%)).

До 2016 року розмір внеску розраховувався у процентах від заробітної плати (доходу, прибутку) від діяльності і становив у залежності від класу професійного ризику виробництва – від 36,76 % до 49,7 %. Утримання ЄСВ відбувалося за ставкою 3,6 % і 6,1 % (крім лікарняних, тощо). На лікарняні нараховували 33,2 % і утримували 2 %.

У 2016 році встановлено єдину ставку нарахування ЄСВ у розмірі 22 % для усіх видів доходів. Виняток становлять тільки спеціальні ставки нарахування ЄСВ для інвалідів (8,41 %, 5,3 % і 5,5 %), які залишилися без змін [2].

Аналіз нарахування і сплати єдиного соціального внеску у ПАТ «Вознесенськоблплемсервіс» за 2013 – 2015 рр. наведено у табл.1.

Таблиця 1

Аналіз розрахунку нарахування єдиного соціального внеску у ПАТ «Вознесенськоблплемсервіс» за 2013 – 2015 рр., грн

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015 р. до 2013 р. (+, -)
Середньомісячна кількість працівників, осіб	17	16	11	-6
1. Загальна сума нарахованої заробітної плати, оплати допомоги по тимчасовій непрацездатності	317539,83	305709,68	220862,77	-96677,06
2. Сума, на яку нараховується єдиний внесок	317639,83	305709,68	220862,77	-96677,06
3. Нараховано єдиного внеску, усього	117998,56	113643,91	84288,70	-33709,86
4. Сума нарахованої заробітної плати та допомоги по тимчасовій непрацездатності, з якої утримано єдиний внесок	317639,83	305711,58	220862,77	-96677,06
5. Утримано єдиного внеску	11382,24	10985,55	7939,92	-3442,32
6. Загальна сума єдиного внеску, що підлягає сплаті	129380,80	124629,46	92228,62	-37152,18

За результатами аналізу розрахунку нарахування і сплати єдиного внеску у ПАТ «Вознесенськоблплемсервіс» за 2013 – 2015 рр., можна сформулювати такі висновки: загальна сума нарахованої заробітної плати та оплати по тимчасовій непрацездатності зменшилася у 2015 р. на 96677,06 грн. Це відбулося за рахунок зменшення суми, на яку нараховується ЄСВ. Сума утриманого єдиного внеску у 2013 р. дорівнює 11382,24 грн, а у 2015 р. – 7939,32 грн, що на 3442,32 грн менше. Загальна сума єдиного внеску, що підлягає сплаті також зменшилася на 37152,18 грн у 2015 р. порівняно з 2013 роком. Зменшення всіх сум відбувається

за рахунок того, що на підприємстві скоротилася кількість найманих працівників: у 2013 році середньомісячна кількість становила 17 осіб, а у 2015 – 11.

Отже, враховуючи всі зміни, які відбулися у 2016 р., перш за все потрібно виділити, що з 1 січня 2016 р. класів професійного ризику більше не існує, а є загальна ставка нарахування ЄСВ – 22 %. Утримання ЄСВ з працівників скасовані. Причиною цього є зміна переліку платників єдиного внеску, до якого більше не відносяться наймані працівники. Платниками ЄСВ є роботодавці (підприємства, установи, організації, фізичні особи-підприємці), а також фізичні особи, які забезпечують себе роботою самостійно.

Список використаних джерел.

1. Закон України «Про збір та облік Єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 8 лип. 2010 р. № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.gov.ua>.

2. Офіційний портал Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/>

ФІНАНСОВИЙ ЛЕВЕРИДЖ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ

*Головня І. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Собчишин В. М., кандидат економічних наук*

Фінансовий леверидж характеризує використання підприємствами позикових коштів, що впливає на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Показник, що відображає рівень додаткового прибутку на власний капітал при різній мірі використання позикових засобів, називається ефектом фінансового левериджу [1, с. 6].

Ефект дії фінансового важеля проявляється в прирощенні рентабельності власного капіталу за рахунок використання запозиченого капіталу, незважаючи на його платність. Відсотки по позиках вираховуються з оподаткованого прибутку і збільшують його величину для інвесторів [2, с. 155]. Формула для розрахунку ефекту фінансового левериджу має наступний вигляд:

$$\text{ЕФЛ} = (1 - \text{СОП}) \times (\text{ВРА} - \text{П}_к) \times \frac{\text{ЗК}}{\text{ВК}}, \quad (1)$$

де ЕФЛ – ефект фінансового левериджу;

СОП – ставка оподаткування прибутку;

ВРА – валова рентабельність активів;

$\text{П}_к$ – проценти за кредит;

ЗК – залучений капітал;

ВК – власний капітал.

У вищезазначеній формулі виділяють такі складові: податковий коректор $(1 - \text{СОП})$, що показує міру прояву ефекту фінансового левериджу залежно від рівня оподаткування прибутку; диференціал $(\text{ВРА} - \text{П}_к)$, який характеризує різницю між валовою рентабельністю активів і середнім розміром відсотка за кре-

дит; плече фінансового важеля (ЗК / ВК), що характеризує суму позикового капіталу з розрахунку на одиницю власного капіталу підприємства.

Ми вважаємо, що для сільськогосподарських товаровиробників, які є платниками єдиного податку четвертої групи, ставка оподаткування прибутку рівна нулю, оскільки сума єдиного податку не залежить від розміру отриманого підприємством прибутку. Очевидно, що в такому разі значення податкового коректора для сільськогосподарських підприємств – платників єдиного податку четвертої групи, зокрема і для досліджуваного ТОВ «Коновалівське», буде дорівнювати одиниці.

Для оцінки доцільності залучення позикового капіталу ТОВ «Коновалівське» з допомогою ефекту фінансового левериджу попередньо визначено вартість кожного джерела формування залучених фінансових ресурсів та середньозважену вартість позикового капіталу. При фактичній вартості у 2014 р. інших довгострокових зобов'язань (25,3 %), короткострокових кредитів банків (21,1 %) та середній арифметичній зваженій за різними постачальниками вартості кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги (2,9 %) середньозважена вартість позикового капіталу для ТОВ «Коновалівське» становила 20,9 %.

Для ТОВ «Коновалівське» у 2014 р. характерний додатний ефект фінансового важеля, однак такий результат виник унаслідок від'ємних значень диференціала фінансового левериджу й власного капіталу. Відповідно, позиковий капітал не міг забезпечувати збільшення рентабельності власного капіталу, оскільки одержуваний прибуток був недостатнім для покриття середньозваженої вартості позикового капіталу.

Валова рентабельність активів ТОВ «Коновалівське» більша тільки за вартість (ціну) товарного кредиту, а тому виправданим було формування лише кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Отже, підприємство, що використовує позиковий капітал, має вищий фінансовий потенціал для свого економічного розвитку (за рахунок формування додаткового обсягу активів) і можливості приросту рентабельності власного капіталу. Збільшення рентабельності власного капіталу суб'єкта господарювання досягається виключно при додатному значенні ефекту фінансового левериджу. У свою чергу, це дало змогу дійти наступних висновків:

- рентабельність власного капіталу збільшується швидше при більш високому рівні фінансового левериджу;

- збільшення рентабельності власного капіталу зі зростанням плеча фінансового левериджу відповідає ситуації з позитивним значенням диференціалу фінансового левериджу;

- підвищення рентабельності власного капіталу шляхом використання підприємством позикового капіталу, а, отже, збільшення плеча фінансового левериджу, можливе до моменту досягнення диференціалу фінансового левериджу нульового значення.

Для сільськогосподарських товаровиробників, які є платниками єдиного податку четвертої групи, значення податкового коректора дорівнює одиниці (ставка оподаткування прибутку рівна нулю, адже сума єдиного податку не залежить від розміру отриманого підприємством прибутку).

Список використаних джерел

1. Плаксієнко В. Я. Теоретичні основи формування власного капіталу сільськогосподарських підприємств / В. Я. Плаксієнко // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 4–7.
 2. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Т. В. Момот, В. О. Безугла, Ю. О. Тараруєв та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 712 с.
-

СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

**Даценко Л. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Безкровний О. В., кандидат економічних наук, доцент**

В сучасних умовах господарювання, нестачі фінансових ресурсів, банкрутства та ліквідації суб'єктів господарювання, а також враховуючи високий рівень морального й фізичного зносу обладнання підприємств, як ніколи постає проблема найбільш раціонального та ефективного використання їх основних фондів.

Будь-який виробничий процес може здійснюватися лише за допомогою певних машин, обладнання, які розташовуються в певних приміщеннях. Матеріальною основою цього процесу виступають, насамперед, засоби праці, які характеризують технічний та економічний рівень розвитку суспільства й виступають необхідним елементом виробництва, обігу та надання послуг. На підприємствах сукупність застосовуваних засобів праці набуває економічної форми основних виробничих засобів. Основні фонди – одна з найважливіших частин і засобів виробництва.

На сьогодні, в економічній літературі існує багато пояснень терміну «основні засоби», однак існують певні відмінності в тлумаченні даного поняття.

Наприклад, С. Покропивний визначає основні фонди як засоби праці, які мають вартість; функціонують у виробництві тривалий час, у своїй незмінній споживчій формі; їх вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється (на платні послуги), частинами в міру зношення [2].

Однак у класичному політекономічному визначенні основних засобів немає обмежень у розмірі їх вартості в грошовому виразі. Важливо, що вони беруть участь у виробничому процесі багаторазово й переносять свою вартість на виготовлений продукт частинами [3].

Сучасна наука пропонує значну кількість підходів до оцінювання ефективності використання основних фондів. Так, І. Чорна використовує систему показників, яка може вичерпно характеризувати ефективність основних фондів [5]. Вона охоплює два блоки:

перший – показники ефективності відтворення окремих видів і всієї сукупності засобів праці;

другий – показники рівня використання основних фондів у цілому та окремих їх видів

Бондар Н. М. для характеристики стану і використання основних фондів підприємства застосовує чотири групи показників:

- показники технічного стану та руху основних фондів (коефіцієнти зносу, придатності, оновлення, вибуття);

- показники завантаження основних фондів (коефіцієнти екстенсивного, інтенсивного та інтегрального використання);
- показники технічного оснащення підприємства (фондооснащеність, фондоозброєність та енергоозброєність праці);
- показники ефективності використання основних фондів (фондовіддача, фондомісткість, рентабельність основних фондів) [1, с. 89-90].

В свою чергу, О. Кузьмін та А. Череп пропонують дещо відмінний підхід до оцінювання основних засобів, поділяючи показники використання основних фондів поділяє на три групи:

- показники ступеня зносу (коефіцієнти зносу та придатності);
- показники інтенсивності відновлення основних фондів (коефіцієнти оновлення та вибуття, швидкість оновлення);
- показники ефективності використання основних фондів (загальні та часткові) [3,4].

Наведені вище підходи до визначення ефективності використання основних фондів досить різноманітні, але в переважній більшості ґрунтуються на одних оціночних показниках, які слід розглядати як три підсистеми:

- 1) показники, які характеризують технічний стан (відтворення) основних фондів;
- 2) узагальнюючі показники використання основних фондів;
- 3) часткові показники використання основних фондів.

Загалом, слід зазначити, що основні фонди – одна з найважливіших частин і засобів виробництва; це засоби праці у вартісному вимірюванні, які функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній натурально-речовій формі, а їх вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції (послуг), що виробляється, частинами в міру спрацювання.

Підвищення ефективності використання основних виробничих фондів на підприємстві є важливим резервом підвищення ефективності діяльності самого виробництва, що полягає в досягненні найбільших результатів при відповідному рівні розвитку продуктивних сил порівняно з витратами праці, використаними на створення суспільного продукту. В той же час напрямки підвищення ефективності використання основних фондів повинні визначатися існуючим станом підприємства, зумовленим впливом зовнішніх і внутрішніх факторів середовища його функціонування.

Список використаних джерел:

1. Бондар Н.М. Економіка підприємства : Навч. посіб. / Бондар Н.М. – К. : Видавництво А.С.К., 2004. – 400 с.: іл.
 2. Економіка підприємства : Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – [Вид. 3-тє, без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 528 с.: іл.
 3. Кузьмін О. Економічна ефективність використання основних засобів підприємства / О. Кузьмін // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20(9). – С. 240-245.
 4. Череп А. В. Ефективність використання основних фондів підприємства [Текст] / А. В. Череп, А. А. Клименко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 212-215.
 5. Чорна І. О. Ефективність використання виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення [Текст] / І. О. Чорна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 2. – С. 212-216.
-

СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ОЦІНКИ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

*Дворник В. В., Прокопенко С. Є.
магістранти факультету обліку та фінансів*

Науковий керівник –

Писаренко В. П., доктор наук з державного управління, доцент

На нинішньому етапі становлення національної економіки України першочергового значення набуває науково-технологічний розвиток, визначальна роль в якому належить інноваційній діяльності, створенню нематеріальних активів (об'єктів інтелектуальної власності) та їх реалізації у виробництві продукції, виконанні робіт, наданні послуг. Створення або придбання нематеріальних активів для підприємств різних галузей несе економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, і їх вартість може бути достовірно визначена.

Активи являють собою економічні ресурси підприємства у різних видах, які використовуються в процесі здійснення господарської діяльності. Вони формуються для конкретних цілей здійснення цієї діяльності у відповідності до місії та стратегії економічного розвитку підприємства і у формі сукупних майнових цінностей характеризують основу його економічного потенціалу.

Активи підприємства повинні відповідати функціональній направленості та обсягам діяльності виробничого підприємства. Тільки при такій відповідності вони представляють для підприємства певну цінність, як його економічні ресурси, що призначені для використання у наступному періоді [2].

Активи являються майновими цінностями підприємства, що формуються за рахунок інвестованого у них капіталу. Капітал, що вкладається у бізнес, матеріалізується у формі активів підприємства. У економічній теорії та господарській практиці, пов'язаній з використанням активів, застосовується багато визначень терміну «активи».

Ряд вчених, зокрема Г. Федорова виділяють фактори зовнішнього середовища, які впливають на стан та структуру активів: законодавча база; рівень конкуренції в галузі; макроекономічне середовище, включаючи інфляцію; рівень облікової ставки НБУ; кредитні ставки; стан в галузі; пропозиції сировини та матеріалів галузей економіки; попиту на продукцію галузей економіки. До факторів внутрішнього середовища, що впливають на стан та структуру активів, відносяться: інтереси власників; професійна здатність персоналу; стадія життєвого циклу підприємства; технологія виробництва; конкурентоспроможність підприємства; облікова політика; збутова політика; організаційна культура [3].

На сьогодні, більшість господарюючих суб'єктів стало перед необхідністю об'єктивної оцінки своїх активів. Одним з найважливіших критеріїв оцінки діяльності будь-якого підприємства, що має на меті отримання прибутку, є ефективність використання майна та розкриття майнового потенціалу. Незалежно від організаційно-правових видів і форм власності джерелами формування майна будь-якого підприємства є власні і позикові кошти.

Аналіз динаміки складу і структури майна дає можливість встановити розмір абсолютного і відносного приросту або зменшення всього майна підприємства та окремих його видів. Приріст (зменшення) активу свідчить про розширення (звуження) діяльності підприємства. Приріст активу вказує на розширення діяльності підприємства, але також може бути результатом впливу інфляції. Зме-

ншення активу свідчить про скорочення підприємством господарського обороту і може бути наслідком зносу основних засобів, або результатом зниження платоспроможного попиту на товари, роботи і послуги підприємства тощо.

До показників оцінки майнового стану належать:

– сума господарських засобів, що знаходяться в розпорядженні підприємства. Цей показник дає узагальнену вартісну оцінку активів, що перебувають на балансі підприємства. Це облікова оцінка, що не збігається із сумарною ринковою оцінкою активів підприємства. Зростання цього показника свідчить про нарощування майнового потенціалу підприємства.

– частка активної частини основних засобів. Відповідно до нормативних документів під цим розуміють машини, устаткування, транспортні засоби. Зростання цього показника в динаміці, зазвичай, розцінюється як сприятлива тенденція.

– коефіцієнт зносу. Показник характеризує частку вартості основних засобів, що залишилися до списання на витрати в наступних періодах. Доповненням цього показника до 100 % (чи одиниці) є коефіцієнт придатності.

– коефіцієнт відновлення показує, яку частину від наявних на кінець звітнього періоду основних засобів складають нові основні засоби.

– коефіцієнт вибуття показує, яка частина основних засобів, з якими підприємство почало діяльність у звітному періоді, вибула через старіння і з інших причин.

Процес управління активами підприємства ускладнюється частою зміною умов, за яких функціонує суб'єкт господарювання, та необхідністю оперативного прийняття рішень. Нестабільність податкового законодавства, наслідки фінансової кризи, низька платіжна дисципліна зумовлюють недостатність обігового капіталу у суб'єктів г

Управління активами в контексті забезпечення фінансової безпеки підприємства потребує глибокого знання і розуміння їх природи, процесів та завдань їх функціонування, воно може бути ефективним і привести до успішного досягнення цілі при грамотному та адекватному використанні політики управління, управлінських технологій, інструментів [1].

Підводячи підсумок, зауважимо, що управління активами передбачає вирішення низки завдань, а саме: оптимізація виробничих запасів та запасів готової продукції; прискорення обіговості капіталу інвестованого в дебіторську заборгованість; встановлення оптимального співвідношення між темпами росту обсягів виробництва і величиною робочого капіталу, скорочення тривалості виробничого циклу, поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення, прискорення реалізації товарної продукції та ін. Вирішення цих проблем стає можливим лише в разі раціонального управління активами підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ковальчук Н. О. Особливості управління оборотними активами на вітчизняних підприємствах / Ковальчук Н. О. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

2. Петик М. І. Ефективність управління обіговими активами суб'єктів підприємництва / М. І. Петик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 21 (4). – С. 28-32.

3. Федорова Г. П. Механізми управління активами підприємств на основі їх капіталізації / Г. П. Федорова // Збірник наукових праць ЛДТУ – Луцьк, 2013. – Вип. 5(18). – С. 87-93.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

*Демиденко Т. С.,
магістрант факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Мисник Т. Г., кандидат економічних наук, доцент*

Основні фонди – одна з найважливіших частин і засобів виробництва. В економічній літературі існує багато пояснень терміна «основні засоби». На думку В. Бабича, основні засоби підприємства – це сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері й вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним та моральним зносом. С. Покропивний визначає основні фонди як засоби праці, які мають вартість; функціонують у виробництві тривалий час, у своїй незмінній споживчій формі; їх вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється (на платні послуги), частинами в міру зношення. Однак у класичному політекономічному визначенні основних засобів немає обмежень у розмірі їх вартості в грошовому виразі. Важливо, що вони беруть участь у виробничому процесі багаторазово й переносять свою вартість на виготовлений продукт частинами.

Відтворення основних засобів підприємства - це процес безперервного їхнього відновлення, що характеризується:

- основні виробничі засоби поступово переносять свою вартість на вироблену продукцію;
- у процесі відтворення одночасно відбувається рух їхньої споживчої вартості і вартості;
- нарахування амортизаційних відрахувань здійснюється нагромадженням у грошовій формі частково перенесеної вартості основних виробничих засобів на готову продукцію;
- основні виробничі засоби оновлюються в натуральній формі протягом тривалого періоду часу, що дозволяє маневрувати засобами амортизаційного фонду.

Розрізняють просте і розширене відтворення. Просте відтворення припускає утворення основних виробничих засобів у кожному наступному циклі виробництва в незмінному обсязі і з фінансування заміни зношених основних засобів є нарахована сума амортизації.

Просте відтворення основних засобів здійснюється в двох формах:

- заміна зношених або застарілих основних виробничих засобів;
- капітальний ремонт діючих основних засобів.

Розширене відтворення припускає кількісне і якісне збільшення діючих основних засобів або придбання нових основних засобів, здатних забезпечити вищий рівень продуктивності устаткування, у кожному наступному циклі виробництва. Джерелом фінансування в умовах розширеного відтворення є використання частини створеного додаткового продукту.

Процес відтворення основних засобів потребує значного фінансового забезпечення. С. М. Онисько, Т. О. Шматковська, О. Г. Агрес розглядають узагальнену класифікацію джерел фінансування відтворення основних засобів. Вони виділяють серед джерел фінансування відтворення основних засобів внутрішні та зовнішні. Внутрішні складаються з власних та залучених, зовнішні – з позичених та централізованих. До власних джерел відносять амортизаційні відрахування, нерозподілений прибуток, кошти засновників, до залучених – внески членів трудового колективу, кошти від емісії акцій та цінних паперів, кошти від продажу майна підприємства, кошти від здавання основних засобів в оренду, до позичених – іноземні інвестиції, лізинг, банківські кредити та інші позики кошти страхових, венчурних, пенсійних та інших фондів, до централізованих – кошти державного та місцевих бюджетів, кошти державних та позабюджетних фондів (гранти), кошти благодійних фондів.

Н. С. Доценко, досліджуючи причини кризи відтворення основних засобів промисловості, визначає, що інвестування в економіку, в основі якого є самофінансування (амортизаційні відрахування та прибуток) є недостатнім і не може забезпечити достатніх темпів оновлення матеріально-технічної бази виробництва. Однією з серйозних проблем фінансового забезпечення відтворення основних засобів автор вважає інфляцію, тому що темпи дорожчання основних засобів більші за темпи накопичення джерел фінансування.

Н. І. Шевченко вважає, що реальними для підприємств джерелами фінансування відтворення основних засобів є власні джерела, банківські кредити та фінансування за рахунок лізингу, а основне власне джерело поповнення фінансових ресурсів суб'єктів господарювання – прибуток.

Для визначення розміру капітальних вкладень на підприємстві складається бюджет капітальних витрат, тобто обрахунок запланованих витрат на капітальні вкладення. Бюджет капітальних витрат включає такі дані: первісну вартість усіх основних засобів на початок планового – періоду; наявність невикористаних амортизаційних відрахувань на початок – планового періоду; суму амортизаційних відрахувань, яка буде нарахована протягом – планового періоду; орієнтовний підрахунок вартості устаткування, яке підлягає заміні – або продажу протягом планового періоду; орієнтовну суму амортизаційних відрахувань на придбані основні – засоби протягом планового періоду; вартість основних засобів та суму амортизаційних відрахувань, яка буде в підприємства на кінець планового періоду.

Форми розширеного відтворення основних фондів і методи оновлення виробничого потенціалу підприємств є взаємозв'язаними елементами єдиного відтворювального процесу, які доповнюють один одного. Важливе значення для підвищення ефективності виробництва має поліпшення технологічної структури капітальних вкладень за рахунок збільшення питомої ваги витрат на придбання активної частини основних виробничих засобів. Відтворювальна структура капітальних вкладень оцінюється як прогресивна, коли в її складі збільшується питома вага витрат на технічне переоснащення та реконструкцію діючих підприємств.

Список використаних джерел

1. Євтушенко О. А. Теоретичні аспекти фінансового забезпечення відтворення основних засобів / О. А. Євтушенко // Вісник Хмельницького національного університету 2011, № 2, Т. 2. – С. 39 – 42.
 2. Філіппова С. В. Джерела фінансування інвестицій в основний капітал підприємств України / С. В. Філіппова, Н. М. Сімакова // Труды Одесского политехнического университета, 2008, вып. 1 (29). – С. 276 – 279.
 3. Череп А. В. Ефективність використання основних фондів підприємства / А. В. Череп // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://5osvita.at.ua>.
-

ВПЛИВ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТЕЙ НА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ І ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

***Звєрєва А. О.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Собчишин В. М., кандидат економічних наук***

З метою підтримки стабільного фінансового стану та розвитку підприємства необхідним є постійне порівняння показників дебіторської та кредиторської заборгованостей. Основною умовою забезпечення фінансової стійкості підприємства є перевищення суми дебіторської над кредиторською заборгованістю. Тому для зменшення дебіторської заборгованості підприємству необхідно аналізувати її розміри й терміни непогашення та на основі отриманих результатів впроваджувати ефективні методи управління [2].

Дебіторська й кредиторська заборгованості за своїм економічним змістом прямо протилежні. Дебіторська заборгованість відображає суму, що заборгували підприємству його контрагенти (покупці, постачальники, органи влади тощо). Крім того, дебіторська заборгованість може представляти собою оплачені, але ще не поставлені матеріальні цінності. Кредиторська заборгованість характеризує суму, яку підприємство заборгувало іншим суб'єктам господарювання або органам державного управління [1]. Отже, дебіторська й кредиторська заборгованості є, з одного боку, протилежними, а з іншого – тісно взаємопов'язаними поняттями.

Невідповідність рекомендованим (нормативним) значенням показників дебіторської та кредиторської заборгованостей негативно впливає на фінансову стійкість суб'єкта господарювання. Значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською є ознакою кризових явищ на підприємстві, що виникають у результаті недоотримання грошових коштів та призводять до накопичення боргу. У випадку перевищення кредиторської заборгованості та при стрімкому збільшенні її розміру перед підприємством рано чи пізно постане проблема неплатоспроможності.

Дослідження впливу дебіторської та кредиторської заборгованостей на платоспроможність і фінансову стійкість в умовах діяльності ТОВ ІПК «ПОЛТАВАЗЕРНОПРОДУКТ» дало змогу з'ясувати, що, ознакою поліпшення стану

розрахунків із дебіторами підприємства стало зменшення показника, який характеризує відношення дебіторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), з 52,4 до 46,6 %. Позитивною зміною для товариства з погляду забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості стало зменшення за 2012–2014 рр. коефіцієнта співвідношення поточної дебіторської та кредиторської заборгованості з 3,560 до 3,495 (за оптимального рівня близько 1), що обумовлене швидшими темпами зростання кредиторської заборгованості порівняно з дебіторською. Однак, не дивлячись на скорочення тривалості одного обороту дебіторської заборгованості з 189 у 2012 р. до 168 днів у 2014 р. (11,1 %), у підприємства впродовж аналізованих років спостерігалось перевищення строку повернення дебіторської заборгованості над періодом погашення кредиторської (тобто термін сплати останньої наставав раніше, ніж надходили кошти від дебіторів), а це негативно впливало на платоспроможність і фінансову стійкість товариства. Таким чином, не дивлячись на позитивні зміни більшості проаналізованих показників, для ТОВ ІПК «ПОЛТАВАЗЕРНОПРОДУКТ» в подальшому актуальними залишаються питання поліпшення стану розрахунково-платіжних відносин.

Для забезпечення платоспроможності й фінансової стійкості підприємства шляхом створення ефективної системи управління дебіторською та кредиторською заборгованостями необхідно:

- визначати ступінь ризику несплати рахунків покупцями;
- застосовувати спосіб надання знижок при швидкій оплаті продукції;
- по можливості орієнтуватись на більшу кількість покупців із метою зменшення ризику несплати одним або кількома великими покупцями;
- своєчасно визначати сумнівну заборгованість;
- вести політику стягнення боргів по заборгованості;
- припиняти дію договорів з покупцями, що порушують платіжну дисципліну;
- вчасно надавати платіжні документи;
- планувати погашення кредиторської заборгованості з урахуванням надходження дебіторської заборгованості шляхом складання платіжного календаря.

Отже, з метою підтримки необхідного рівня платоспроможності й фінансової стійкості підприємства необхідно здійснювати постійний контроль за формуванням, рухом і стягненням дебіторської та кредиторської заборгованостей, проводити порівняльний аналіз їх кількісного й якісного складу та визначати основні принципи кредитної політики по відношенню до покупців і постачальників.

Список використаних джерел

1. Буришин А. Ю. Вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємства / А. Ю. Буришин : Економічні науки. – 2014. – С. 6–12.
 2. Югас Е. Ф. Значення дебіторської та кредиторської заборгованостей в умовах ринкових відносин / Е. Ф. Югас, М. В. Машика // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2014. – С. 201–205.
-

ВІДМІННОСТІ КАТЕГОРІЙ «ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ» ТА «КАПІТАЛ» ПІДПРИЄМСТВА

**Зуєв В. С.,
магістрант факультету обліку та фінансів;
Кудря О. Ю.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Собчишин В. М., кандидат економічних наук**

Узагальнюючи відмінні ознаки фінансових ресурсів і капіталу, слід, на нашу думку, зупинитися на наступних поглядах науковців, що працювали в означеному напрямі.

Так, згідно з твердженням О. Є. Гудзь, між фінансовими ресурсами й капіталом існує принципова різниця, яка полягає в знаходженні цих категорій у різних площинах [2, с. 21].

На думку В. М. Опаріна, «...не весь капітал виконує функції фінансових ресурсів, які пов'язані із забезпеченням виробничого процесу, та не всі фінансові ресурси набувають ознак капіталу» [3, с. 26].

Борщ А. Г. вбачає різницю між цими поняттями в тому, що капітал є джерелом капіталізації, а фінансові ресурси призначені для погашення фінансових зобов'язань та здійснення витрат, пов'язаних з виробництвом. З погляду автора, авансовані в процес виробництва фінансові ресурси, дорівнюють реальному капіталу, який початково має грошову форму. Обслуговуючи кругооборот реального капіталу, фінансові ресурси вивільняються з обороту на його заключній стадії в процесі розподілу доходів підприємства, коли капітал набуває грошової форми. Фінансові ресурси, авансовані в основні засоби, виступають основним капіталом, в оборотні – оборотним капіталом, в інтелект – інтелектуальним капіталом. На стадіях вкладення інвестицій та отримання доходу підприємством фінансові ресурси зливаються з капіталом [1, с. 138–139].

Кірейцев Г. Г. стверджує, що «принципова різниця між капіталом і фінансовими ресурсами полягає у тому, що на будь-який момент часу фінансові ресурси більші або дорівнюють капіталу підприємства. При цьому, якщо «фінансові ресурси» дорівнюють «капіталу», то це означає, що у підприємства немає ніяких фінансових зобов'язань» [4, с. 17].

Джерела формування капіталу й фінансових ресурсів також не однакові. Власні фінансові ресурси підприємства, на нашу думку, формуються за рахунок доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, інших операційних доходів, грошових надходжень від інвестиційної діяльності (процентів, дивідендів, виручки від реалізації необоротних активів, фінансових інвестицій тощо), внесків учасників і засновників у грошовій формі, що відображаються у відповідних статтях власного капіталу (зареєстрованому, додатковому капіталі), доходів від надзвичайної діяльності. Залучені фінансові ресурси формуються за рахунок банківських кредитів, емісії облігацій, забезпечень наступних витрат і платежів, коштів цільового фінансування, кредиторської заборгованості з одержаних авансів. Однак, ми вважаємо, що кредиторська заборгованість за то-

вари, роботи, послуги та кредиторська заборгованість за розрахунками (крім заборгованості з одержаних авансів) не є фінансовими ресурсами, а лише показує, яку їх частину підприємство мало змогу спрямувати на інші цілі, ніж погашення зазначених видів відображеної в балансі кредиторської заборгованості.

При цьому слід зауважити, що внутрішні джерела формування фінансових ресурсів і капіталу, з нашого погляду, відрізняються. Так, враховуючи, що основною функцією фінансових ресурсів є забезпечення безперервності відтворювального процесу та виконання фінансових зобов'язань підприємства, а функцією капіталу – одержання прибутку, вважаємо, що основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів є саме дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, тоді як капіталу – прибуток і амортизаційні відрахування. Окрім прибутку (за умови прибуткової діяльності підприємства) та амортизаційних відрахувань, які надходять у складі доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, джерелом формування фінансових ресурсів є і решта виручки, що покриває витрати підприємства. Ця частина виручки від реалізації, надходячи на підприємство, є джерелом формування фінансових ресурсів, що можуть використовуватися у виробничому процесі підприємства та/або для виконання його зобов'язань тощо, але не є джерелом формування капіталу.

Отже, фінансові ресурси й капітал не є тотожними поняттями та мають відмінні ознаки: капітал є джерелом примноження прибутку, а фінансові ресурси призначені для погашення фінансових зобов'язань та здійснення витрат, пов'язаних із виробництвом; основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів є дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, тоді як капіталу – прибуток і амортизаційні відрахування.

Список використаних джерел

1. Борщ А. Г. Економічна природа капіталу та фінансових ресурсів підприємства: точка зору на дискусійну проблему / А. Г. Борщ // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 11. – С. 137–140.
 2. Гудзь О. Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств / О. Є. Гудзь. – К.: Інститут аграрної економіки, 2007. – 578 с.
 3. Опарін В. М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В. М. Опарін // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 26–31.
 4. Фінанси підприємств : навч. посіб. / за ред. Г. Г. Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2002. – 268 с.
-

ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЙОГО ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

**Івашина А. С.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Краснікова О. М., кандидат економічних наук, доцент**

Підвищення ефективності використання основних засобів підприємств є одним з основних питань у період переходу до ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку.

Дуже важливим є ефективне використання та відновлення основних засобів, адже під час експлуатації вони втрачають свої функціональні властивості, що безпосередньо впливає на показники їх діяльності. Таким чином, можна сказати, що ефективність використання основних засобів напряду залежить від стану та процесу їх відновлення.

Відтворення основних засобів підприємства - це процес безперервного їхнього відновлення, що характеризується:

- основні виробничі засоби поступово переносять свою вартість на вироблену продукцію;

- у процесі відтворення одночасно відбувається рух їхньої споживчої вартості і вартості;

- нарахування амортизаційних відрахувань здійснюється нагромадженням у грошовій формі частково перенесеної вартості основних виробничих засобів на готову продукцію;

- основні виробничі засоби оновлюються в натуральній формі протягом тривалого періоду часу, що дозволяє маневрувати засобами амортизаційного фонду[3, с. 53].

Розрізняють просте і розширене відтворення.

Просте відтворення припускає утворення основних виробничих засобів у кожному наступному циклі виробництва в незмінному обсязі і з фінансування заміни зношених основних засобів є нарахована сума амортизації.

Просте відтворення основних засобів здійснюється в двох формах:

- заміна зношених або застарілих основних виробничих засобів;

- капітальний ремонт діючих основних засобів.

Розширене відтворення припускає кількісне і якісне збільшення діючих основних засобів або придбання нових основних засобів, здатних забезпечити вищий рівень продуктивності устаткування, у кожному наступному циклі виробництва. Джерелом фінансування в умовах розширеного відтворення є використання частини створеного додаткового продукту.

Основні засоби піддаються зносу двоякого роду - фізичного (матеріального) і морального (економічного).

Фізичний знос виявляється в постійній втраті техніко-економічних властивостей і, отже, у втраті споживчої вартості, що у міру використання необоротних активів переноситься на готовий продукт.

При проведенні технічного обстеження оцінюють фізичний знос окремих елементів основних засобів, а потім визначають середньозважений відсоток зносу в цілому по підприємству.

Моральний знос - це передчасне, до закінчення нормативного терміну фізичного зносу, відставання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів і нематеріальних активів у наслідок створення нових, більш прогресивних і економічно ефективних в експлуатації активів[1, с. 24].

Розрізняють дві форми морального зносу:

- перша виражає зменшення вартості основних засобів в наслідок скорочення суспільно-необхідних витрат праці на їхнє відтворення;

- друга виражає зменшення ефективності основних засобів у результаті впровадження нових, більш прогресивних і економічно ефективних основних засобів.

Розрізняють повний і частковий знос основних засобів.

Повний знос передбачає повну заміну зношених основних засобів (нове капітальне будівництво) або придбання нових основних засобів.

Частковий знос компенсується капітальним ремонтом основних засобів.

Поряд з відновленням у натуральній формі здійснюється «економічне відновлення» - відшкодування по вартості через систему амортизації[2, с. 99].

Відновлення основних фондів підприємства є одним з чинників його успішного здійснення виробничої діяльності. Але загострення ринкової конкуренції змушує підприємства не просто замінити свою матеріало-технічну базу, а й постійно її вдосконалювати, що стає можливим за проведенням інтенсивного розширеного відтворення основних фондів.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О. В. Теоретичні аспекти управління відтворенням основних засобів підприємства в ринкових умовах господарювання/О.В.Ареф'єва // Вісник НАУ. – 2009.– С.6-11.
 2. Дмитренко Е.Д., Завіруха І.В. Відтворення основних фондів в сучасних умовах: форми, види та джерела // Сучасна економіка: випуск 3. – Київ: ДПК, 2011. – 122 с.
 3. Фінансовий менеджмент / За ред. Проф. Г. Г. Кірейцева. – Київ:ЦУЛ, 2010. -496 с.
-

ДІАГНОСТИКА ТА ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Коломієць Ю. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент*

В умовах, коли економіка нестабільна, а правові засади її функціонування до кінця несформовані, існує багато підприємств боржників. І відповідно до них постає питання, що з ними робити: зафіксувати факт неплатоспроможності і перейти до процедур санації та фінансової підтримки чи оголосити безнадійними банкрутами і ліквідувати або реорганізувати. При цьому досить важливо якомога раніше прийняти рішення щодо виходу із кризового стану боржника.

Запобігти уникненню неплатоспроможності підприємств можна шляхом її прогнозування. Використання інтегрального підходу при оцінці й прогнозуванні платоспроможності значно поліпшує якість аналізу та об'єктивність його висновків дозволяє досить швидко виявити потенційних банкрутів.

Поточна неплатоспроможність – це фінансовий стан підприємства, коли на певний момент через випадковий збіг обставин у підприємства недостатньо високоліквідних активів для погашення поточних зобов'язань. Показником, що характеризує поточну неплатоспроможність, є різниця між сумою грошових засобів, їх еквівалентів, інших високоліквідних активів та сумою поточних зобов'язань. Якщо одержаний результат від'ємний, то це свідчить про поточну неплатоспроможність господарюючого суб'єкта.

Критична неплатоспроможність – це такий фінансовий стан підприємства, коли присутні ознаки поточної неплатоспроможності: коефіцієнт покриття менше 1,5, а коефіцієнт забезпечення власними засобами менше 0,1. Якщо за результатами року коефіцієнт покриття менше одиниці і підприємство не одержало прибутку, то такий фінансовий стан характеризується ознаками надкритичної неплатоспроможності.

Наявність ознак надкритичної неплатоспроможності відповідає фінансовому стану підприємства, коли воно відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» зобов'язане звернутись у місячний термін до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство, тобто якщо задоволення вимог одного або декількох кредиторів призведе до неспроможності погашення зобов'язань в певному обсязі перед іншими кредиторами [1, с. 858].

Прогнозування ймовірності потенційної неплатоспроможності підприємства доцільно починати із аналізу неформалізованих критеріїв, серед яких виділяють основні та допоміжні. Ліквідність активів – спроможність окремих видів майнових цінностей бути швидко перетвореними у грошову форму без втрати своєї поточної вартості в умовах стабільної кон'юнктури ринку.

До основних критеріїв відносяться показники з несприятливим рівнем або динамікою, які свідчать про можливі фінансові ускладнення, що негайно, або в найближчій перспективі, може призвести до банкрутства. До них відносяться: перевищення критичного рівня простроченої кредиторської заборгованості; невиконання зобов'язань перед інвесторами, кредиторами, акціонерами; висока частка простроченої дебіторської заборгованості; тенденція зниження коефіцієнта автономії і досягнення його критичного рівня (0,5); низькі значення показників ліквідності та платоспроможності; дефіцит власних оборотних активів; низький рівень прибутковості або збитковість діяльності тощо [2, с. 89].

До допоміжних критеріїв можна віднести показники, несприятливий рівень або динаміка яких не є підставою для розгляду поточного фінансового стану як критичного, але вони сигналізують про можливість різкого його погіршення, якщо не вжити термінових запобіжних заходів. До них належать: недостатня диверсифікація в діяльності підприємства; недостатня увага до технічного і технологічного оновлення; непередбачена інвестиційна політика; втрата ключових партнерів тощо.

Таким чином, щоб уникнути тимчасової або тривалої неплатоспроможності, доцільно, на наш погляд, вживати наступні заходи: по-перше, аналізувати структуру оборотних активів підприємства так як ризик неплатоспроможності пов'язаний із ризиком її ліквідності; по-друге, зменшити середній термін оплати продукції та послуг замовником, щоб не виникало необхідності у кредитах, оскільки збільшення цього терміну призводить до погіршення ліквідності; по-третє, слід звертати увагу на управління ліквідністю підприємства. Якщо виявлено ризик неплатоспроможності, то слід негайно звертати увагу саме на управління ліквідністю підприємства, адже управління нею дає змогу уникнути тимчасової, а зачасти й досить тривалої неплатоспроможності. Таке управління полягає в гнучкому і оперативному плануванні та координації витрат за борговими зобов'язаннями, надходженні коштів на рахунки підприємств. Досить тривалою може бути неплатоспроможність підприємства, викликана низькою ліквідністю його активів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутством» // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 42. – С. 858–899.
2. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2005. – 285 с.
3. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу / Шеремет А. Д., Ненашев Е. В. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 458 с.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

*Корітько Д. С.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Некрасенко Л. А., кандидат біологічних наук, доцент*

Міру прибутковості функціонування підприємства найточніше визначають показники рентабельності. Сама рентабельність виступає як економічна категорія, оціночний результативний показник, цільовий орієнтир, інструмент розрахунку чистого доходу суспільства, джерело формування різних фондів.

Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, тому що їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Їх використовують і як інструмент в інвестиційній політиці і в ціноутворенні. Різноманітність варіантів рішень, що приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованій вартості для розрахунку рентабельності обумовлюють наявність значної кількості її показників [4].

Розгляду питання сутності рентабельності підприємства присвячено багато праць відомих вчених економістів, тож наведемо у табл. 1 найбільш поширені визначення поняття рентабельності.

Таблиця 1

Види визначень сутності поняття рентабельність

Автор	Визначення
Коробов М. Я [2]	Рентабельність підприємства - це прибутковість тільки продукції та її видів.
Тітов М. В. [3]	Рентабельність – це стан фірми, коли сума витрат від реалізації продукції покриває витрати на виробництво і реалізацію цієї продукції.
Бандурка О. М. [1]	Рентабельність — це якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або міру використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів, робіт і послуг.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що рентабельність являє собою показник співвідношення прибутку з понесеними витратами. Можна сказати також, що рентабельність підприємства – це показник, який характеризує ефективність роботи підприємства, дає уявлення про його спроможність.

До основних завдань аналізу рентабельності можна віднести наступні [2]:

– систематичний контроль процесом формування фінансових ресурсів підприємства;

- виявлення напрямів розподілу та використання чистого прибутку;
- загальне оцінювання динаміки, структури і якості підприємства;
- оцінювання ефективності роботи підприємства з використанням можливості збільшення прибутку і підвищення рентабельності.

Держава, суб'єкти ринкових відносин, працівники підприємств зацікавлені у зростанні прибутковості підприємства, у т. ч. рентабельності власного капіталу. Підприємства, що мають високу рентабельність:

- інвестиційно привабливі для інвесторів;
- сприяють наповненню бюджету країни;
- мають можливість платити високі дивіденди власникам акцій і заробітні плати працівникам підприємств.

В умовах ринкової економіки прибуток є найважливішим чинником стимулювання підприємницької діяльності, основним джерелом економічного і соціального розвитку підприємства та держави. Від величини отриманого прибутку залежить фінансова основа розширеного відтворення виробництва, задоволення соціальних і матеріальних потреб трудових колективів підприємств, формування бюджетних ресурсів держави [4, с.140].

Отже, поняття «рентабельність» має різні значення з позиції підприємства, споживача, держави. Але у всіх випадках воно означає вигоду. Наявність рентабельності дозволяє задовольняти економічні інтереси держави, підприємства, працівників і власників. Інтереси працівників у збільшенні рентабельності зв'язані зі створенням можливостей для поліпшення матеріального стимулювання і підвищення рівня їхнього соціального розвитку. Власники також зацікавлені в рості рентабельності підприємства, тому що тим самим збільшаться дивіденди, забезпечиться збільшення їхнього капіталу.

Список використаних джерел:

- 1.Бандурка О. М. Фінансова діяльність підприємства / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Л. Петрова . – К. : Либідь , 2002 . – 384 с.
 - 2.Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства / М. Я. Коробов . – К. : Либідь , 2000 . – 285 с.
 - 3.Тітов М. В. Модулювання ефективності використання активів підприємства на основі методології розв'язання зворотних задач . – 2006 . – С. 32-41
 - 4.Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Ю. М. Тютюнник. –2-е вид., переробл. і доп. – Частина II. – Полтава : ПДАА, 2014. – 358 с.
-

СУТНІСТЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ТА ОСОБОЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НИМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Корнієнко Д. О.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Некрасенко Л. А., кандидат біологічних наук, доцент*

В умовах ринкової економіки аналіз грошових потоків підприємства є одним з інструментів забезпечення його успішної господарської діяльності. Даний напрям аналізу допомагає оцінити фінансовий стан та платоспроможність під-

приємства, з'являється можливість об'єктивніше охарактеризувати ліквідність суб'єкта господарювання в умовах інфляції, більш точно визначити рух грошових коштів за видами діяльності підприємства. Крім того, від збалансованості грошових потоків залежать ефективність і прибутковість господарської діяльності підприємства [4].

Існує багато визначень поняття грошовий потік, в яких авторами виділяються різні аспекти формування та особливості використання, тому слід проаналізувати погляди на це поняття різних вчених (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «грошові потоки»

Автор	Сутність грошових потоків
Бланк І. А. [1]	Грошовий потік – сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, генерованих господарською діяльністю підприємства.
Бутинець Ф. Ф. [2]	Грошовий потік – найважливіший самостійний об'єкт фінансового аналізу, який проводиться з метою оцінки фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.
Загородної А. Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т. С. [3]	Грошовий потік – надходження (додатний грошовий потік) і витрачання (від'ємний грошовий потік) коштів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства.
Семенов Г. А. [4]	Грошовий потік – показник, що відбиває рух грошових коштів на підприємстві за певний період часу, основними елементами якого є їх надходження і виплати.

Зважаючи на різні підходи до визначення поняття грошовий потік, ми можемо сформулювати своє загальне визначення: грошовий потік – це сукупність розподілених у часі надходжень і видатків грошових коштів та їхніх еквівалентів, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, структури, ризику і ліквідності.

Управління грошовими потоками є системою принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням грошових коштів підприємства і організацією їх обороту. Управління грошовими потоками є важливим фінансовим важелем забезпечення прискорення обороту капіталу підприємства [4].

Ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансову рівновагу підприємства в процесі його стратегічного розвитку, дозволяє скоротити потребу в позиковому капіталі, забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства. Активні форми управління грошовими потоками дозволяють підприємству одержувати додатковий прибуток, що генерується безпосередньо його грошовими активами [5].

Рух грошових коштів підприємства відображається в формі №3 фінансової звітності – «Звіт про рух грошових коштів». За його допомогою можна встановити [5]:

- рівень фінансування операційної і інвестиційної діяльності за рахунок власних джерел;
- залежність підприємства від зовнішнього позикового капіталу;
- дивідендну політику в звітному періоді і прогноз на майбутнє;

- здатність підприємства створювати грошові резерви;
- реальний стан платоспроможності підприємства та її прогноз на майбутній звітний період.

Для оцінювання грошових потоків, загальної дохідності та ліквідності підприємства в закордонній практиці широко застосовується показник Cash-Flow. Найпоширеніший спосіб розрахунку Cash-Flow полягає у тому, що до чистого прибутку додаються амортизаційні відрахування за відповідний період. Cash-Flow показує, яку суму грошових коштів із загального обсягу доходу від реалізації можна спрямувати на погашення кредитів і процентів за ними, на інвестиції та виплату дивідендів [5, с. 241].

Отже, необхідність проведення аналізу грошових потоків полягає в обмеженості грошових ресурсів на підприємстві й обумовлюється метою підвищення рівня ефективності організації грошових потоків, не менш важливе значення має і процес управління грошовим потоком, що у свою чергу допоможе організувати їх оборот та налагодити їх функціонування.

Список використаних джерел:

1. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент / І. А. Бланк / . – К. : Ника-центр, 2004. – 656 с.
 2. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз / Ф. Ф. Бутинець / . – Житомир. Рута, 2003. – 680 с.
 3. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Воднюк, Т. С. Смовлянко. – К. : Знання, КОО, 2000. – 587 с.
 4. Семенов Г. А. Фінансове планування і управління на підприємстві / Г. А. Семенов, В. З. Бугай. – К. : ЦУЛ, 2007. – 432 с.
 5. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Ю. М. Тютюнник. – 2-е вид., переробл. і доп. – Частина II. – Полтава : ПДАА, 2014. – 358 с.
-

РОЗВИТОК ПРИБУТКОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ ТА СВІТУ

*Кошман Н. І.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Аранчій В. І., кандидат економічних наук, професор*

Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) в тій чи іншій формі стягувався завжди: будь то церковна чи світська десятина, оброк або панщина. В Україні, як і в більшості країн світу, прибутковий податок служить одним з головних джерел наповнення дохідної частини бюджету. Однак податки, також, є й дуже небезпечною зброєю в розпорядженні держави, бо без наукової концепції податкової політики вони можуть перетворитися на гальмо економічного розвитку держави.

Елементи механізму оподаткування зародилися ще у первісних звичаях в усіх без винятку народів. Уже у жертвоприношеннях силам природи, тотемам, а згодом богам, можна побачити початкові форми оподаткування.

На даний час, податок з доходів фізичних осіб продовжує зберігати позицію найвагомішого за обсягом джерела наповнення дохідної частини як місцевого, так і загальнодержавного бюджетів [1].

На відміну від США, де подоходний податок сплачують заможні верстви населення, в Україні 95 % податку надходять із доходів до 1000 грн на місяць. По суті порушується головний принцип прибуткового оподаткування – принцип соціальної справедливості, що у свою чергу також впливає на частку надходжень із зазначеного податку [2, с. 32].

Прогресивність податку на доходи громадян може реалізовуватися не лише за рівнем доходів, а й за іншими істотними ознаками. Ураховуючи негативні демографічні тенденції в Україні, однією з таких ознак, за якою може бути встановлена прогресивна шкала податку, є вік платника податку, як це практикується, наприклад, у Північній Ірландії. Така прогресія шкали ставок податку на доходи громадян за віком дозволяє перерозподіляти кошти від старших працюючих поколінь до молодших.

Важливим завданням, яке необхідно вирішити для змін оподаткування доходів фізичних осіб у майбутньому, є визначення фактичного розподілу доходів громадян України з урахуванням тіньової складової їхніх доходів.

Очевидно, що становлення системи прибуткового оподаткування України та його реформування відбувається шляхом запозичення фрагментів податкового законодавства розвинених країн світу, але важливим аспектом є те, що при цьому мало береться до уваги власний досвід та серйозні економічні розрахунки.

Можливість зниження податкового навантаження на малозабезпечені верстви населення і громадян, що отримують заробітну плату в межах прожиткового мінімуму та його помірковане підвищення для платників, що мають середні та високі доходи можна розглядати як регулюючий потенціал особистого оподаткування. Таким чином, прогресивне оподаткування, принаймні заробітної плати, є досить діючим засобом розв'язання як фіскальних, так і соціальних завдань державної податкової політики.

Список використаних джерел:

1. Аналіз надходжень податку на доходи фізичних осіб у дохідну частину державного бюджету // Фінансова аналітика. – 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finalearn.com/lifers-740-2.html>.
 2. Сідельникова Л. П. Податкова система : [навч. посіб.] / Л. П. Сідельникова, Н. М. Костіна. – К. : Ліра-К, 2013. – 579 с.
-

ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ПОДАТКОВІ РОЗРАХУНКИ

*Кошман Н. І.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Аранчій В. І., кандидат економічних наук, професор*

Податкове планування – це діяльність з розробки та практичного застосування схем, які дозволяють знизити податковий тиск, тобто це методи і заходи, спрямовані на збільшення коштів, які залишаються в розпорядженні підприємства після сплати належних податків.

Доцільність податкового планування загально визнана, причому потреба в ньому є завжди: і коли підприємство процвітає, і коли воно балансує на межі рентабельності або, що гірше, на грані банкрутства.

Податкове планування являє собою багатостадійний процес, який включає в себе такі елементи: вибір податкових режимів, формування та аналіз об'єктів оподаткування, формування елементів облікової політики, аналіз податкових наслідків тих чи інших угод і господарських операцій, аналіз ситуації, податкового навантаження.

Податкове планування умовно можна розділити на два види, як це представлено на рис. 1.

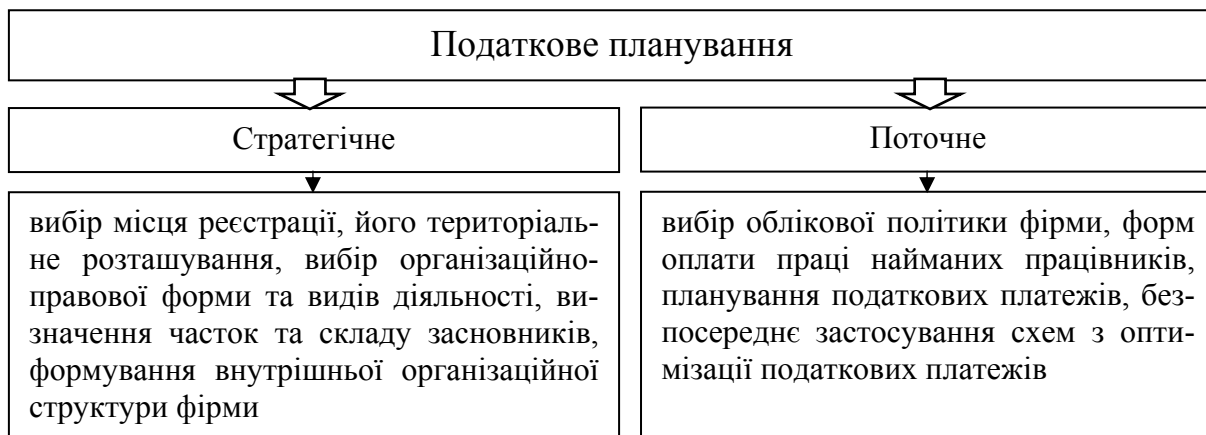


Рис. 1. Види податкового планування, їх характеристика [2, с. 23]

Втілюючи процес мінімізації податків метою, зазвичай, є збільшення усіх видів фінансових ресурсів підприємства. Плануючи податкові наслідки своєї діяльності, необхідно наперед прораховувати суми передбачуваних податків для визначення можливості їх мінімізації або максимізації доходів законними способами і методами у межах бізнесової етики. Також, при цьому доцільно враховувати групи податків, які мають найбільшу питому вагу на підприємстві (рис. 2).

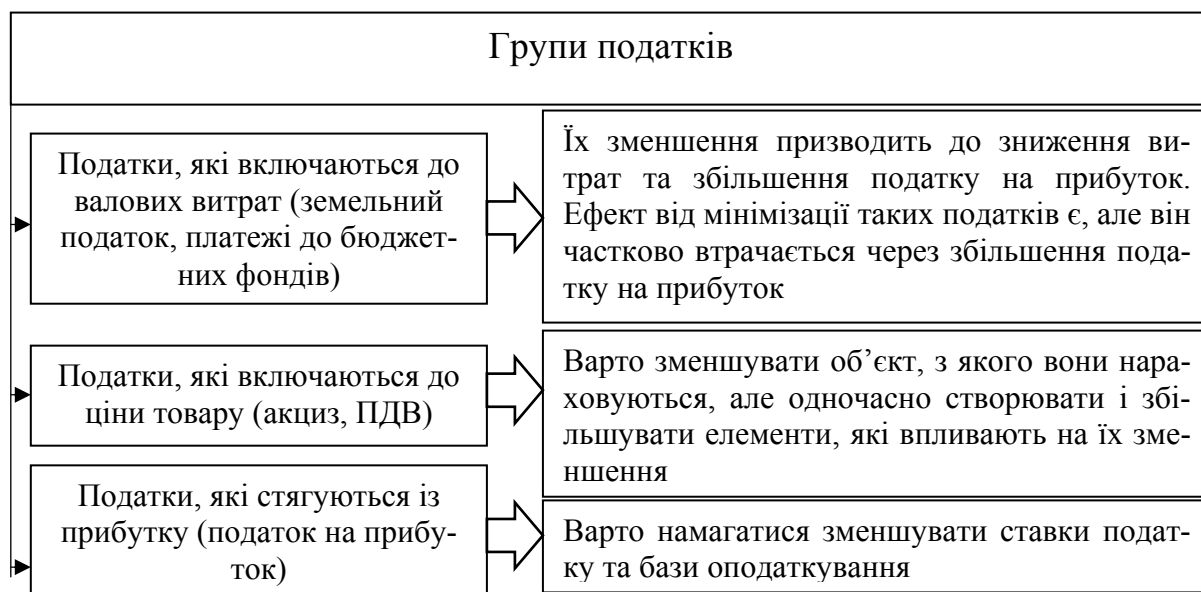


Рис. 2. Групи податків підприємства, що мають найбільшу питому вагу [3, с. 24]

Оптимізація податкового планування передбачає складання планів, орієнтованих на певних схемах розрахунку податків, зборів і платежів. Вони ґрунтуються на попередньо розроблених поточних фінансових планах (плани доходів і витрат з операційної діяльності, плани надходження і витрачання коштів, балансові плани, плани формування і використання фінансових ресурсів) [1, с. 237].

При цьому, ефективність податкового планування завжди слід співвідносити з витратами на його проведення, а цілі податкового планування необхідно узгоджувати зі стратегічними пріоритетами підприємства. Право платника податків вживати заходів, спрямованих на законне зменшення своїх податкових зобов'язань, можна обґрунтувати тим, що платник податків має право захищати свої права, що охороняються законом, будь-якими, не забороненими законом, способами.

Отже, вивчення теоретичних засад та формування єдиних підходів до суті податкового планування, його принципів та інструментів, організації на підприємствах, реалізації та економічної оцінки оптимізації податкових платежів сприятиме формуванню концепції оптимізації податкового планування.

Список використаних джерел

1. Іванов Ю. Б., Податкове планування: принципи, методи, інструментарій : [монографія] / Ю. Б. Іванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпов. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 272 с.
 2. Єлісеєв А. В. Види податкового планування за класифікаційними ознаками / А. В. Єлісеєв, А. Г. Загородній // Податкове планування. – 2011. – № 9. – С. 21-25.
 3. Крисоватий А. Податковий менеджмент : [навч. посіб.] / А. Крисоватий. – Т. : Карт-бланш, 2014. – 308 с.
-

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Кривенко О. М.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент*

Одним із головних завдань ринкової економіки в Україні є створення ефективною податковою системою, яка б належним чином регулювала економічні процеси в державі.

Для забезпечення виконання бюджету, що сьогодні є чималою проблемою для України, необхідно побудувати раціональне оподаткування фізичних і юридичних осіб. Із переходом до ринкової економіки, розвитком різних форм власності постає завдання – перебудувати систему оподаткування на демократичних засадах. Ці засади передбачають забезпечення реальної рівності усіх громадян, як платників податків, незалежно від того, з якою формою власності пов'язана їх діяльність.

Облік розрахунків платників податку на доходи фізичних осіб з бюджетами різних рівнів останнім часом піддаються критиці як з боку керівників господарських структур, так і з боку податкової адміністрації. У наукових і практичних публікаціях по-різному трактуються існуючі методи обліку розрахунків із

фінансовими органами держави, визначення кінцевих оподатковуваних доходів, податкових зобов'язань, податкового кредиту та податкових соціальних пільг. Тому виникає нагальна необхідність подальшого поглибленого вивчення вказаних питань.

Варто відмітити, що порівняно з раніше діючою прогресивною шкалою оподаткування, коли встановлювалися відносні ставки від 10 % до 40 %, на сьогодні Податковим кодексом України передбачено єдину ставку оподаткування. З 1 січня 2004 року по 1 січня 2016 року податкова ставка по податку на доходи фізичних осіб становила: 13 %, 15 %, 17 %. З 1 січня 2016 року ставка податку встановлена на рівні 18 %. Звичайно, про єдину ставку доводиться говорити умовно, тому що окремі види специфічних доходів підлягають оподаткуванню за іншими ставками. Так, максимальна ставка податку 26 % (з 1 січня 2007 року – 30 %) від об'єкта оподаткування, встановлюється відносно доходів нерезидентів та доходів, отриманих як виграш чи приз.

Розглядаючи початковий період становлення чинної системи оподаткування фізичних осіб, можна з упевненістю говорити не стільки про економічний, як про соціальний ефект на початковому періоді його застосування. Зміна ставки оподаткування не могла не позначитися на розмірі сплачуваного податку, тому законодавці значно розширили перелік доходів, які оподатковуватимуться [1, с. 25]. Внаслідок цього багато доходів з неоподатковуваних перетворилися на оподатковувані.

Важливою особливістю для громадян, визначеною в податковому законодавстві, є встановлення права платника податку на податковий кредит за наслідками звітного податкового року, який є сумою витрат, фактично понесених платником податку у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у фізичних чи юридичних осіб протягом звітного року (крім витрат на сплату податку на додану вартість та акцизного податку). Тобто, на суму податкового кредиту платник може зменшити річний оподатковуваний дохід у річній податковій декларації.

Варто наголосити, що до податкового кредиту включаються тільки ті фактично понесені витрати, які підтверджені платником податку документально, а саме: фіскальним чеком або товарним чеком, касовим ордером, товарною накладною, іншими розрахунковими документами або договором, які ідентифікують продавця товарів та визначають суму таких витрат [3, с. 66]. Таким чином, введення податкового кредиту, з одного боку, дозволило зменшити суму податку до сплати за рахунок життєво необхідних витрат, з іншого – удосконалило декларування і розрахунок податку на доходи фізичних осіб.

Соціально-економічна політика держави спрямовується на розв'язання соціальних проблем. Запровадження пільг в оподаткуванні доходів фізичних осіб дає змогу здійснювати регулювання соціальних процесів у країні.

Встановлення єдиної ставки оподаткування суттєво зменшить податковий тиск на громадян України. Крім того, встановлення поміркованої ставки оподаткування доходів фізичних осіб має сприяти підвищенню правової культури платників податків. Вона поліпшить думку і ставлення громадян до податкового законодавства, допоможе їм усвідомити обов'язковість сплати податків. Застосування максимальної ставки оподаткування в розмірі 18 % створює сприятливі умови для розвитку підприємницької діяльності громадян.

Отже, оподаткування доходів фізичних осіб – це одне з основних джерел формування місцевих бюджетів, що потребує постійного удосконалення, а тому нова система оподаткування спрямована на максимальне залучення до оподаткування доходів, зважаючи й на інтереси платників податків.

Список використаних джерел

1. Костенко Ю. О. Деякі проблеми оподаткування доходів фізичних осіб в Україні / Ю. О. Костенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2014. – № 6. – С. 23–26.
 2. Лаврін В. С. Особливості оподаткування доходів фізичних осіб / Лаврін В. С. // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 56. – С. 8–10.
 3. Нікітішин А. О. Нова система оподаткування доходів фізичних осіб / А. О. Нікітішин // Фінанси України. – 2012. – № 10. – С. 65–68.
-

СКЛАДОВІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

**Крокас М. М.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Зоря О. П., кандидат економічних наук, доцент**

В умовах сучасних ринкових відносин одним з пріоритетних напрямів діяльності будь-якого підприємства є підвищення рівня ефективності та забезпечення умов їхнього довгострокового розвитку шляхом забезпечення належного рівня економічної безпеки [1, с. 332].

Сьогодні актуальність управління економічною безпекою підприємств, з одного боку, обумовлена необхідністю удосконалення управлінських процесів, а з іншого – відсутністю сучасного підходу до розуміння економічної безпеки як комплексної системної характеристики. Зазвичай, таке розуміння обмежується лише фінансовим аспектом, що не сприяє формуванню загальноприйнятої точки зору щодо чіткого визначення сутності економічної безпеки та механізму управління нею [2, с. 84].

Економічна безпека підприємства – це володіння саморегульованою системою факторів виробничого, фінансового та соціального характеру, здатної незалежно від зовнішніх впливів і внутрішнього стану підприємства, за рахунок взаємної оптимізації внутрішньої структури і внутрішніх зв'язків, забезпечувати стійку фінансову та виробничо-технологічну активність з метою задоволення суспільних і соціальних потреб як колективу даного підприємства, так і суспільства в цілому [1, с. 333].

Огляд економічної літератури виявив існування багатьох підходів до визначення економічної безпеки підприємства, яку вчені-економісти розглядають здебільшого через такі характеристики, як:

- стан рівноваги підприємства;
- сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених структурних складових, об'єднаних однією метою;
- здатність зберігати свою цілісність і створювати передумови для розвитку;

- здатність оптимально використовувати свій потенціал;
- здатність не відхилятися від свого статичного або динамічного стану;
- стан підприємства, при якому зберігається здатність ефективного функціонування і стабільного прогресивного розвитку.

Пріоритетними та більш вагомими функціональними складовими економічної безпеки є саме внутрішні чинники. Тому для оцінки економічної безпеки підприємств необхідно класифікувати її складові за функціональною ознакою, а саме: фінансова, виробнича, кадрова, маркетингова, інвестиційна та управлінська. Кожна з цих ознак, у свою чергу, є складною системою, яка характеризується системою показників [2, с. 85].

Головна мета управління фінансовою безпекою сільськогосподарського підприємства полягає у забезпеченні необхідного рівня самофінансування його виробничого розвитку. При цьому обсяг формування власних фінансових ресурсів обумовлює зміну структури капіталу сільськогосподарського підприємства, а отже, й фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств. Саме за рахунок стійкої фінансової складової сільськогосподарське підприємство спроможне вкладати кошти у розробку нових товарів (послуг), освоювати нові ринки збуту шляхом демпінгу, забезпечувати або сприяти забезпеченню маркетингової стійкості сільськогосподарського підприємства, розвивати нові напрями діяльності, підтримувати інвестиційну стійкість і, маючи висококваліфікований персонал, забезпечувати кадрову стійкість підприємства, ефективний процес управління – гарантуючи управлінську стійкість підприємства.

Що стосується кадрової стійкості сільськогосподарського підприємства, то важливість цієї функціональної складової полягає у тому, що від кваліфікації та корпоративної культури і компетенції працівників залежатиме, чи буде конкретний клієнт і надалі замовляти продукцію сільськогосподарського підприємства, чи обере конкурента. Це залежить від: кваліфікованого обслуговування; професіоналізму, ввічливості, чесності, порядності, надійності, оперативності, ініціативності та комунікабельності працівників; якісної технічної підтримки продукції; кваліфікованих менеджерів та інженерно-технічних працівників.

Важливим об'єктом регулювання є виробнича безпека сільськогосподарського підприємства. Основними кінцевими цілями у забезпеченні стійкого виробничого процесу є: оптимальний обсяг продажів, якість виготовленої продукції, задоволення споживача, одержання прибутку, зміцнення іміджу сільськогосподарського підприємства, постійний контакт з клієнтами, післяпродажне обслуговування [3, с. 50].

Маркетингова складова забезпечує підприємство інформацією про ринок, варіантами ціноутворення, службу сервісу, сприяє зміцненню наявних і займається підготовкою нових господарських зв'язків, зміцнює дієвість інших складових, зокрема економічної безпеки підприємства.

Ще одним об'єктом регулювання є інвестиційна безпека підприємства, заходи із забезпечення якої спрямовані на оптимізацію форм інвестицій; підвищення обґрунтованості інвестиційних рішень; зростання ефективності інвестиційної діяльності; зниження інвестиційних ризиків; забезпечення необхідного рівня ліквідності балансу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Харчук Т.В. Характеристика економічної стійкості підприємства та її елементів / Т.В. Харчук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 332-335.
2. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8. – С. 83-90.
3. Сокол О.Г. Методичні засади проведення моніторингу економічної стійкості сільськогосподарських підприємств / О.Г. Сокол // Агросвіт. – 2009. – № 3. – С. 47-50.

ДЖЕРЕЛА ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Куришко Л. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Галінська Т. С., кандидат економічних наук, доцент

Швидкий розвиток економіки України зумовлює необхідність всебічного дослідження проблем фінансування суб'єктів господарювання, у тому числі, процесів формування та використання фінансових ресурсів як основи фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств. За таких умов важливим стає застосування сучасних механізмів, принципів, ефективних методів, інструментів в управлінні підприємствами для фінансування необхідного обсягу витрат та забезпечення бажаного рівня доходів.

Фінансові ресурси – джерела засобів підприємств, що направляються на формування його активів, тобто, це грошовий капітал, що використовується підприємством для формування своїх активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності для одержання доходів і прибутку [2, с. 16].

Формування та використання фінансових ресурсів на підприємствах - це процес утворення грошових фондів для фінансового забезпечення операційної та інвестиційної діяльності, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання. Рух грошових потоків кількісно відображає всі стадії процесу відтворення через формування, розподіл та використання грошових доходів, цільових фондів. Відтак фінансові ресурси є безвідмовним індикатором виникнення вартісних диспропорцій: дефіциту грошових коштів, неплатежів, нецільового використання коштів, збитків та інших негативних явищ у процесі фінансово-господарської діяльності підприємств. Завдання фінансових служб сільськогосподарських підприємств полягає в якнайповнішому використанні фінансових ресурсів.

До внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів підприємства належать: нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування, кошти, отримані від реструктуризації активів. До зовнішніх – внески засновників і безповоротна фінансова допомога [1].

Процес формування фінансових ресурсів підприємств, який є складовою комплексної системи управління його фінансовими ресурсами, повинен базуватися на основних принципах, які повинні дотримуватися суб'єкти господарювання в процесі своєї фінансово-господарської діяльності (рис. 1.1).

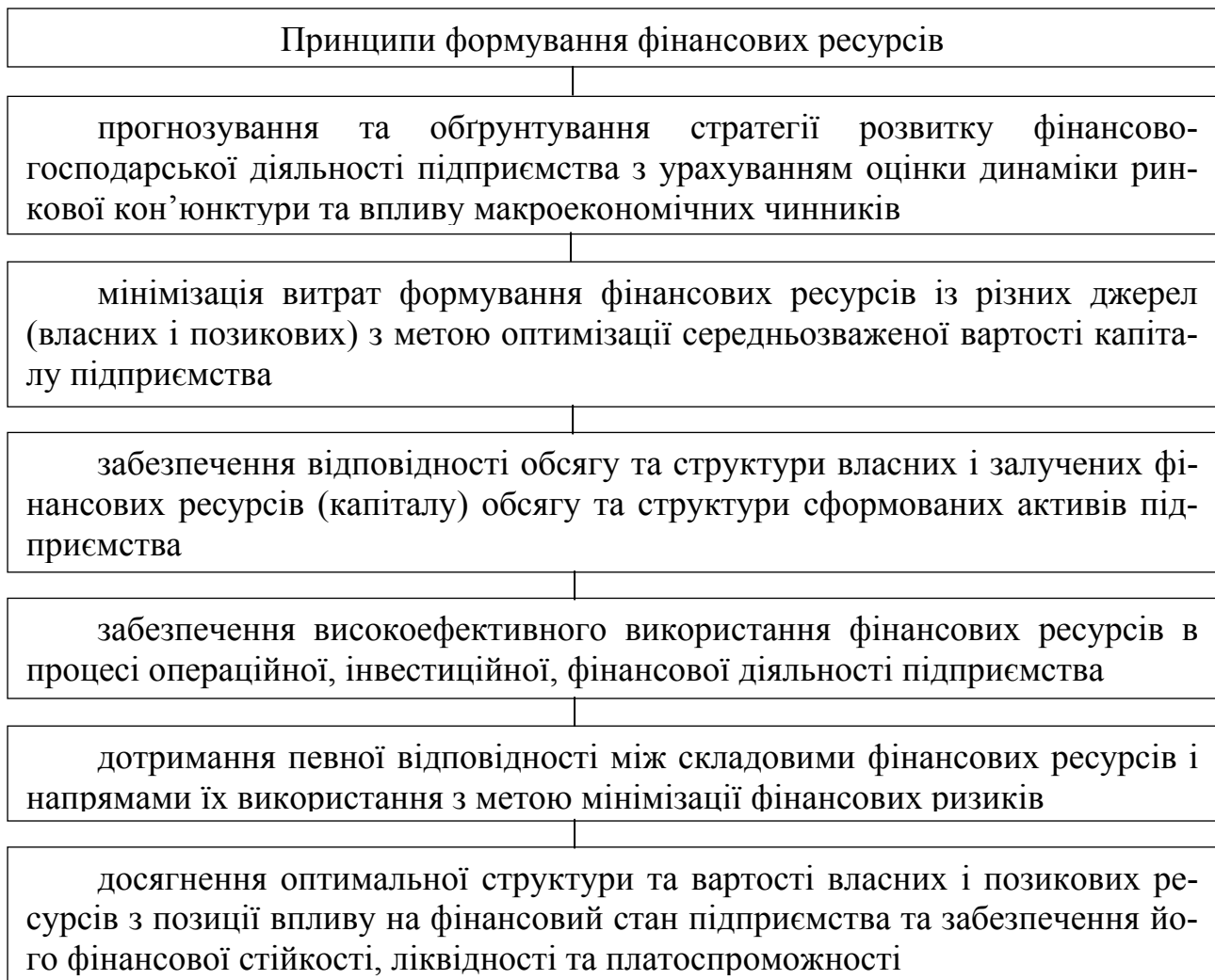


Рис. 1.2. Принципи формування фінансових ресурсів підприємства

Отже, фінансові ресурси підприємств – це грошові доходи і нагромадження, які формуються у юридичних осіб в процесі їх господарської діяльності за рахунок власних, позикових і залучених джерел фінансування і використовуються для формування активів підприємства, грошових резервів, виконання фінансових зобов'язань, стимулювання працівників, а також для здійснення інших заходів з метою забезпечення ефективності розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Горпинченко А. П. Принципи формування фінансових ресурсів підприємства / А. П. Горпинченко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – №. 2. – С. 111-118.
2. Рудченко І. В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства / І. В. Рудченко // Сучасні питання економіки і права. – 2011. – № 1. – С. 16-19.

ОЦІНКА ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

*Литвиненко Я. В.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Дорошенко О. О., кандидат економічних наук*

Від оснащення підприємства основними засобами, рівня їх функціонального зносу та ефективного використання (передусім від ефективного використання основних виробничих засобів), вирішальною мірою залежить обсяг виробництва товарів і послуг та пов'язані з ним кінцеві результати діяльності підприємства.

В науковій літературі аналіз стану та ефективності використання основних засобів підприємства складається з таких етапів:

- визначення показників забезпечення підприємства основними засобами;
- визначення показників стану основних засобів;
- визначення показників ефективності використання основних засобів підприємства [2].

Аналіз основних фондів починають із визначення забезпеченості підприємства основними засобами. Для цього необхідно з'ясувати, чи достатньо в підприємства основних засобів, яка їхня динаміка, склад, структура, технічний стан, яким є рівень виробництва та його організація.

Велике аналітичне значення мають показники структури основних засобів. Насамперед аналізують розподіл основних засобів підприємства на основні виробничі засоби головного виду діяльності, основні виробничі засоби інших видів діяльності (наприклад, закладів торгівлі та громадського харчування у складі промислового підприємства) і засоби невиробничого призначення [1].

Деякі дослідники під час аналізу ефективності використання основних засобів необхідно вивчити обсяг основних засобів, темпи їх зростання за відповідні періоди, співвідношення окремих груп у загальній вартості фондів (їх структуру), визначити активну частину фондів, причини зміни їх обсягів та структури, шляхи покращення структури [4].

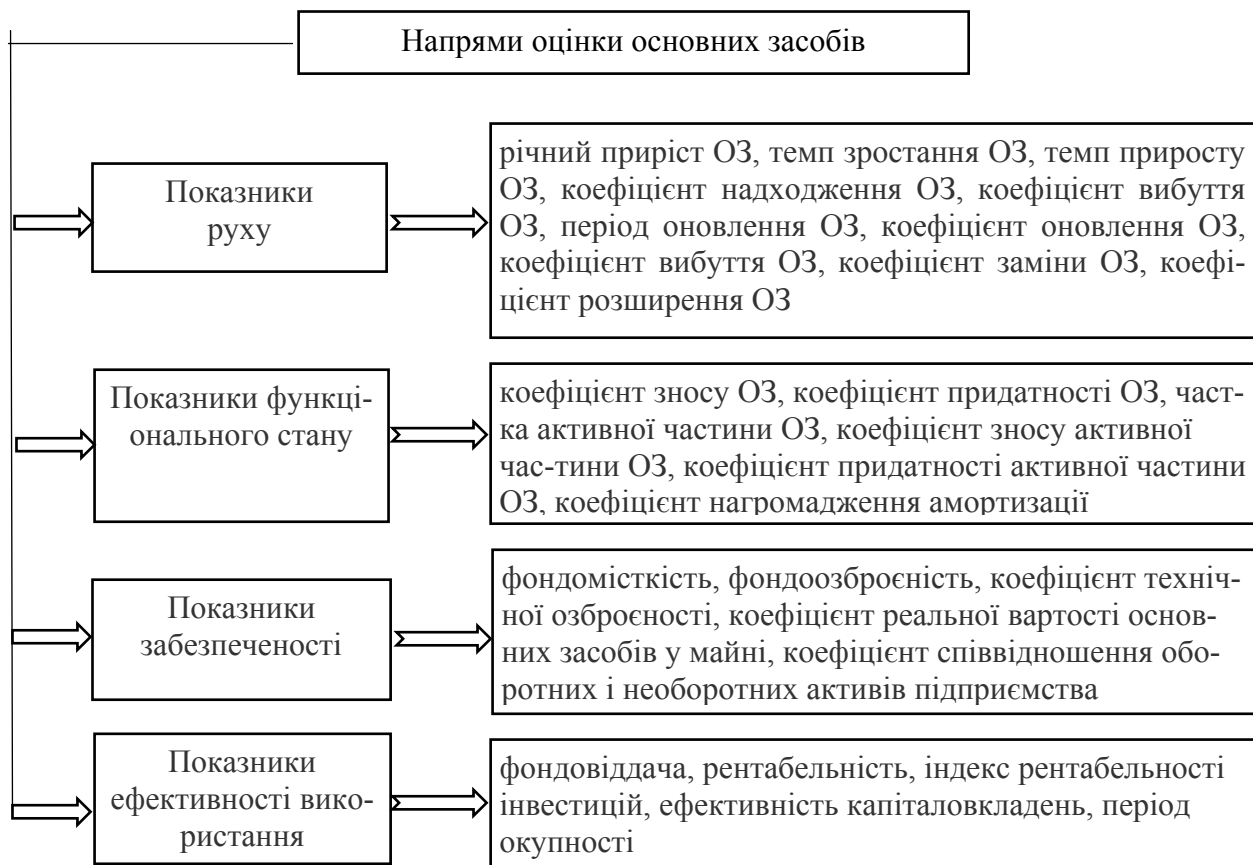
На нашу думку, варто виокремити чотири основні напрями аналізу основних засобів, які можна графічно зобразити на рис. 1.

Як бачимо з рис. 1 до показників забезпеченості підприємства основними засобами відносять: фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт технічної озброєності, коефіцієнт реальної вартості основних засобів, коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні, коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів підприємства.

Фондомісткість продукції показує середньорічну вартість основних виробничих фондів в розрахунку на 1 гривню виробленої продукції [1].

Показник фондоозброєності праці показує відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до середньоспискової чисельності робітників підприємства.

Показник технічної озброєності праці, показує середньорічну вартість активної частини основних засобів, що припадає на одного працівника.



Джерело : [побудовано автором на основі 2, 3]

Рис. 1. Напрями аналізу основних засобів суб'єкта господарювання

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні характеризує частку основних засобів підприємства в загальній вартості його активів.

До показників ефективності використання основних засобів відносять фондівіддачу, рентабельність, індекс рентабельності інвестицій, ефективність капіталовкладень, період окупності.

Одним із показників ефективності використання основних засобів є фондівіддача, що показує грошовий вираз виробленої продукції в розрахунку на 1 гривню середньорічної вартості основних виробничих засобів [2].

Рентабельність основних засобів – це показник, що показує величину прибутку (збитку), котрий одержується з одиниці вартості основних фондів, тобто рівень їх економічної віддачі.

Індекс рентабельності інвестицій характеризує грошовий потік, який припадає на одиницю витрат (інвестицій).

Ефективність капіталовкладень – показник, що характеризує приріст річного прибутку до капітальних вкладень, які викликали цей приріст [3].

Таким чином, ефективно використання основних виробничих засобів означає, що за тієї самої їх величини збільшується виробництво продукції, зростає маса чистого прибутку або коли темпи збільшення цих видів ефекту випереджають подальше підвищення фондооснащеності виробництва.

Отже, аналізуючи використання виробничого обладнання в часі необхідно: перевірити забезпеченість підприємств обладнанням; порівняти за планом і за звітом календарний, режимний і фактичний фонди часу роботи обладнання; ви-

вчити затрати часу на прості обладнання з технічних, технологічних і організаційних причин і виявити способи їх скорочення; визначити причини відхилень виробничих засобів для окремих технологічних груп обладнання; проаналізувати коефіцієнт екстенсивного навантаження обладнання; визначити вплив поліпшення використання обладнання в часі на обсяг випуску продукції.

Список використаних джерел:

1. Дорошенко Л. А. Актуальні проблеми аналізу основних засобів / Л. А. Дорошенко // Збірник наукових праць молодих вчених «Економіка і підприємництво: організаційно-методологічні аспекти обліку, фінансів, аудиту та аналізу». – 2011. – Вип. 8. – Т. 2. – С. 130-135.
 2. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Ю. М. Тютюнник. – К. : Знання, 2012. – 815 с.
 3. Швець В. Я. До питання оцінки економічної ефективності оновлення основних фондів / В. Я. Швець, В. А. Грекова // Ефективна економіка. – 2012. – № 11 / [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1551>.
 4. Юрчишева Л. В. Аналіз ефективності використання основних засобів на підприємстві / Л. В. Юрчишева, С. М. Волинець // Ефективна економіка. – 2011. – № 8 / [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=668>.
-

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

*Лінець Я. А.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Мисник Т. Г., кандидат економічних наук, доцент*

Процес становлення і побудови ринкової економіки європейського типу, що був всебічно визнаний головним орієнтиром на шляху розвитку останніх років, не може проходити без побічних явищ. Помножені на політичну, військову та витікаючу з них економічну кризу, одним, і досить суттєвим, з таких явищ сьогодні виступає банкрутство. Поняття «банкрутство» зустрічається ще в середньовічних джерелах права італійських міст, де використовувались терміни *fuggitivi* – коли неспроможний боржник тікав від своїх кредиторів, та *decoctor* – що означало поступове зменшення майна боржника. В римському праві неповернення боргу визначалося як небезпека для життя боржника та призводило до обов'язкового захоплення його майна кредиторами.

Лексично слово «банкрутство» походить від латинських слів «*bancus*» (лава) та «*ruptus*» (зламаний). «Банком» спочатку називалася встановлювана в людних місцях лава, на якій лихварі проводили свої операції і оформлювали документи. Коли власник такого «банку» розорювався, він ламав свою лаву і припиняв свою діяльність.

Що стосується українського законодавства, то на сьогодні існує декілька законодавчих актів, котрі дають визначення поняттю «банкрутство». Перш за все, відповідно до ст. 209 Господарського Кодексу України банкрутство – це нездатність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів інакше, як через застосування визначеної судом ліквідаційної процедури [22].

Як визначено у законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури, а неплатоспроможність – неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку грошові зобов'язання перед кредиторами не інакше, як через відновлення його платоспроможності [7]. Також можна зустріти в українському законодавстві й інші визначення банкрутства.

Банкрутство – це неспроможність юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності, у встановлений строк задовольнити вимоги кредиторів, повернути кредити банку та забезпечити обов'язкові платежі до бюджету.

Банкрутство – неспроможність підприємства платити за своїми борговими зобов'язаннями. Банкрутство може бути зумовлене конкуренцією, некомпетентним управлінням, біржовими спекуляціями тощо [1].

Що ж стосується наукової думки вчених щодо трактування банкрутства, то А. С. Яблонська трактує банкрутство як одну з юридичних підстав ліквідації підприємства, яка виявляється у неспроможності суб'єкта діяльності задовольнити у встановлений для цього термін пред'явлені йому кредиторами вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом. Іншої точки зору дотримується О. С. Філімоненков [3], котрий визначає банкрутство як встановлену господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність, і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів він здатний лише через застосування ліквідаційної процедури.

На думку О. О. Терещенка [2], банкрутство – це пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установленій для цього строк заявлені до неї з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом. Підтримує таку точку зору і Т. О. Третяк, яка розглядає банкрутство як наслідок неплатоспроможності суб'єкта: «банкрутство – це пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі нездатність юридичної особи – суб'єкту підприємницької діяльності задовольнити вимоги своїх кредиторів у встановлений для цього строк» [4]. Так, бачимо, що у даних визначеннях банкрутства за основу прийнято поняття «неспроможність».

Є. М. Андрушак розділяє позицію попередніх авторів: банкрутство – це визнане судовими органами незадовільне господарське становище фізичної чи юридичної особи, ознакою якого є припинення розрахунків за зобов'язаннями через нестачу активів у ліквідній формі. Але в цьому випадку ключовим словом у визначенні є «розрахунки», яке використано на заміну «платежів», так як, на думку Є. М. Андрушак, різноманіття господарських та фінансових відносин передбачає величезну кількість різноманітних форм виконання зобов'язань. Такий підхід дає чіткий критерій щодо визнання суб'єкта банкрутом – його неплатоспроможність.

Н. А. Голощапова, то він трактує банкрутство підприємства як неспроможність боржника платити за своїми зобов'язаннями, повернути борги в зв'язку із відсутністю у нього грошових коштів для сплати.

Узагальнюючи існуючі підходи до визначення даного поняття визначемо, що банкрутство - це юридично встановлена фінансова неспроможність юридичної чи фізичної особи вчасно розраховуватися зі своїми кредиторами в результаті дії на неї зовнішніх та внутрішніх факторів.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації щодо застосування комерційними банками Закону України «Про банкрутство» [Електронний ресурс] : рекомендації Національного банку України від 21.07.94 № 23012/105 // Професійна юридична система МЕГА-НаУ. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc>.

2. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.

3. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. посіб. / О. С. Філімоненков. – [2-ге вид., переробл. і доп.] – К. : МАУП, 2004. – 412 с.

4. Яблонська А. С. діяльність арбітражних керуючих: нормативне врегулювання та необхідність законодавчого вдосконалення [Електронний ресурс] / А. С. Яблонська. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua>.

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ ЛІКВІДНОСТІ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

*Малоголовий В. І.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Собчишин В. М., кандидат економічних наук*

Основними показниками за якими оцінюється платоспроможність підприємства є коефіцієнти абсолютної, швидкої (термінової, проміжної) та загальної (поточної, покриття) ліквідності. За результатами проведених досліджень можемо констатувати, що рекомендовані різними науковцями значення коефіцієнта загальної ліквідності коливаються від 1 до 3, коефіцієнта швидкої ліквідності – від 0,5 до 1,1, абсолютної ліквідності – від 0,1 до 0,3. Такі числові розбіжності в нормах показників ліквідності й платоспроможності у певній мірі обумовлені тим, що вчені по-різному називають ці значення коефіцієнтів: граничними, теоретично достатніми, оптимальними, нормативними.

Слід зауважити, що оцінка показника швидкої ліквідності лише шляхом порівняння з нормативним значенням носить досить умовний характер, оскільки його зростання може відбуватися за рахунок збільшення розмірів дебіторської заборгованості, що не завжди позитивно характеризує діяльність підприємства. Тому, аналізуючи динаміку цього коефіцієнта, слід звертати увагу на чинники, які обумовили його зміну, проводити ретельний аналіз динаміки, складу й структури дебіторської заборгованості підприємства.

Враховуючи думку Т. Савицької про практичну недоцільність обґрунтування єдиного нормативу по кожному з коефіцієнтів ліквідності й платоспро-

можності для всіх підприємств (оскільки рівень нормативів залежить від сфери діяльності, структури й якості активів, тривалості операційного циклу, швидкості погашення кредиторської заборгованості тощо [1]), вирішення проблеми інтерпретації значень коефіцієнтів ліквідності й платоспроможності вбачаємо у диференціації їх нормативів за галузями національної економіки.

Для галузі сільського господарства доцільним, з нашого погляду, є зниження нормативу коефіцієнта загальної ліквідності до 1,2. Таке значення визначає мінімальний рівень ліквідності з урахуванням створення резерву, який проявляється в 20 % перевищенні оборотних активів підприємства над поточними зобов'язаннями й забезпеченнями. Потреба в 20 % резерві ліквідності виникає при можливих втратах під час мобілізації платіжних засобів із низьколіквідних оборотних активів (запаси, незавершене виробництво тощо). Вважаємо, що орієнтовне значення показника загальної ліквідності може встановлювати і підприємство, виходячи з конкретних умов господарювання і залежно від щоденної потреби у вільних коштах. Що стосується коефіцієнтів абсолютної та швидкої ліквідності, то теоретично достатніми їх значеннями для сільськогосподарських підприємств, на нашу думку, є, відповідно, 0,2–0,3 та 0,7–0,8.

Одним із основних завдань попередження неплатоспроможності підприємства є забезпечення його поточної платіжної готовності (ППГ), показник якої розраховується за формулою:

$$\text{ППГ} = \frac{\text{ГК}}{\text{КЗ} - \text{ДЗ}} \times 100,$$

де ГК – залишок грошових коштів, тис. грн;

КЗ – поточна кредиторська заборгованість, тис. грн;

ДЗ – поточна дебіторська заборгованість, тис. грн.

Норматив поточної платіжної готовності знаходиться на рівні 100 %. Якщо значення цього показника менше 100 %, то це вказує на нестачу грошових коштів, якщо більше 100 % – на їх надлишок. Як вважає В. Чумак, коли сума дебіторської заборгованості перевищує кредиторську заборгованість, то можна говорити про платіжну готовність підприємства, навіть якщо немає залишку грошових коштів, але при умові, що дебіторська заборгованість буде повернута у встановлений термін [2]. Однак, на нашу думку, останнє твердження справедливе, якщо середній термін погашення кредиторської заборгованості перевищує середній період повернення дебіторської, бо в протилежному випадку термін оплати кредиторської заборгованості може настати раніше ніж надійдуть кошти від дебіторів.

Отже, проблему інтерпретації результатів обрахунку коефіцієнтів ліквідності й платоспроможності підприємства за існуючих розбіжностей у їх рекомендованих значеннях слід вирішувати шляхом диференціації нормативів цих коефіцієнтів за галузями національної економіки.

Робити висновок про платіжну готовність підприємства, якщо немає залишку грошових коштів, а сума дебіторської заборгованості перевищує кредиторську, можна лише при умові, що середній термін погашення кредиторської заборгованості перевищує середній період повернення дебіторської, бо в протилежному випадку термін оплати кредиторської заборгованості може настати раніше ніж надійдуть кошти від дебіторів.

Список використаних джерел

1. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – 3-є вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
 2. Чумак В. Д. Прогнозування можливого банкрутства сільськогоспо-дарських підприємств на основі аналізу фінансових коефіцієнтів : монографія. Ч. 3 / В. Д. Чумак ; за ред. П. Г. Саблука. – К. : ІАЕ УААН, 2001. – 676 с.
-

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ ЗАГАЛЬНО-ОБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

*Миколенко А. О., Сипко О. Г.,
магістранти факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Березницький Є. В., кандидат економічних наук*

Реформування економіки України в умовах ринкових відносин потребує постійних якісних змін у системі соціального захисту населення. Перш за все це стосується охорони здоров'я громадян. Чинна в Україні система охорони здоров'я, яка побудована переважно на бюджетних засадах, продемонструвала свою неефективність. Дефіцит фінансових ресурсів наклав суттєві обмеження на розвиток інфраструктури медичної галузі, рівень та якість медичної допомоги.

За допомогою страхової медицини вирішуються питання гарантованості і доступності медичних послуг для широких верств населення, залучення додаткових ресурсів у сферу охорони здоров'я. Страхова медицина охоплює фінансування наукових досліджень, підготовку медичних кадрів, витрати на розвиток матеріально-технічної бази лікувальних закладів, надання медичної допомоги населенню.

Медичне страхування є формою захисту інтересів громадян у разі втрати ними здоров'я з будь-якої причини. Воно пов'язане з компенсацією витрат, зумовлених оплатою медичної допомоги та інших витрат, пов'язаних із підтримкою здоров'я, а саме з відвідуванням лікарів та амбулаторним лікуванням, придбанням медикаментів, лікуванням у стаціонарі, отриманням стоматологічних послуг, проведенням профілактичних та оздоровчих заходів.

Нині в Україні однією з найактуальніших проблем є належне забезпечення населення якісними медичними послугами та підтримка їх на достатньому для ефективного функціонування рівні. Розвиток системи охорони здоров'я є надзвичайно важливим явищем. Зниження рівня надання медичної допомоги загрожує зростанням соціального напруження та виникнення різноманітних соціальних конфліктів.

Проблематика функціонування страхових процесів у нашій державі все ще суттєво не вирішена. Таке твердження підкріплено наявністю перешкод подальшого розвитку страхової діяльності в Україні. Відсутність законодавчої бази, яка б свідчила про проведення державою активної структурної політики на ринку страхових послуг, і порівняно невеликий фінансовий потенціал українських страховиків і низький рівень платоспроможності страхувальників, відсутність

стимулів податкового характеру для довгострокового страхування життя та низька страхова культура населення стали актуальною проблемою сьогодення, яка потребує негайного вирішення для підвищення ефективності функціонування страхового ринку в Україні.

Існує ціла низка проблем, які затримують розвиток медичного страхування в Україні. Серед них можна виділити відсутність системи підготовки спеціалістів, неотримання лікарями належних зарплат та премій, відмова страховиків під будь-яким приводом оплатити лікування страхувальника, відсутність законодавства, яке б регулювало медичне страхування, різні погляди чиновників, страховиків та медиків на моделі медичного страхування, недостатньо інформоване населення щодо переваг і недоліків медстрахування.

Вирішення всіх цих проблем потребує часу, фінансових ресурсів, відповідних фахівців.

В Україні інститут медичного страхування населення розвивається повільно, а обов'язкова його форма є тією послугою, що не викликає довіри у населення. Як наслідок вона є недостатньою для задоволення потреб населення. Головною причиною цього є відсутність цілеспрямованої та скоординованої державної політики, а також підготовлених працівників медичних закладів як учасників страхового ринку.

Одним із напрямів покращення наявної ситуації є розробка дієвих механізмів, що забезпечать реалізацію обов'язкового медичного страхування за двома пріоритетними напрямками: медичний захист населення як необхідність, дієвий інструмент ринку страхових послуг.

Отож запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні буде задовольняти лише основні потреби населення. Таке становище обумовлює необхідність пошуку дієвих механізмів, які здатні сприяти його вирішенню. Одним із таких механізмів і є фінансування превентивних заходів у добровільному медичному страхуванні.

Список використаних джерел

1. Бабарика О. В. Перспективи впровадження загальнообов'язкового медичного страхування в Україні / О. В. Бабарика // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 4 (8) – С. 96 – 100.
 2. Богуславський Є. І. Медичне страхування в Україні: проблеми та перспективи / Є. І. Богуславський, Ю. С. Шибалкіна // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2015. – №4. – С. 83 – 86.
 3. Капшук О. Г. Сучасний стан і перспективи розвитку добровільного медичного страхування в Україні / О. Г. Капшук, А. П. Ситник, В. М. Пашенко // Фінансові послуги. – 2012. – № 2. – С. 17 – 21.
 4. Кондрад І. Ю. Проблеми запровадження та перспективи розвитку обов'язкового медичного страхування в Україні / І. Ю. Кондрад, О. Я. Городиловська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – Вип. 19.3. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
-

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

*Мустіпан Л. В.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент*

В умовах об'єктивної дії ринкових механізмів інтенсифікація використання основних засобів і виробничих потужностей є визначальним фактором, який виступає основою життєздатності підприємства в конкурентному середовищі. Вирішення завдання підвищення ефективності використання основних засобів і потужностей підприємства означає збільшення кількості продукції, яка виробляється, підвищення її якості, зниження собівартості одиниці продукції і виробництва в цілому, зростання потенціалу. Удосконалення структури основних засобів, балансу виробничих потужностей призводять до зменшення витрат підприємства на їх екстенсивне нарощування при зміні обсягів і номенклатури продукції, яка виготовляється. Це значною мірою сприяє підвищенню оборотності виробничих засобів, що забезпечує скорочення розриву між фізичним та матеріальним зношенням основних засобів, прискоренню темпів їх оновлення.

В наш час виникають різні проблеми підвищення ефективності використання основних виробничих засобів і потужностей підприємств. Від вирішення цих проблем залежить місце підприємства в промисловому виробництві, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку. Будь-яке підприємство, незалежно від форми створення й виду діяльності, повинне постійно розглядати рух своїх основних виробничих засобів, їх склад та стан, ефективність використання. Дана інформація дозволяє підприємству знайти шляхи та резерви підвищення ефективності використання основних виробничих засобів, а крім того вчасно виявити та скоригувати негативні відхилення, які в подальшому можуть спричинити серйозні наслідки для успішної діяльності підприємства [1].

Ефективне функціонування основних засобів залежить від того, наскільки повно реалізується інтеграційний потенціал сукупності екстенсивних і інтенсивних факторів поліпшення їх використання. Ефективність відтворювальних процесів певною мірою залежить від строків експлуатації, перш за все, активної частини основних засобів, тобто періоду функціонування у виробництві відповідно до їх первісного технологічного призначення. При цьому як скорочення, так і збільшення періоду експлуатації по-різному впливають на ефективність відтворення і використання знарядь праці.

Одним з найбільш важливих завдань розвитку промисловості є забезпечення виробництва, насамперед, за рахунок підвищення його ефективності і більш повного використання внутрішньогосподарських резервів. Для цього необхідно раціональніше використовувати основні засоби і виробничі потужності. Збільшення обсягів виробництва промислової продукції досягається за рахунок: запровадження в дію основних засобів і виробничих потужностей; поліпшення використання діючих основних засобів і виробничих потужностей. Підвищення ефективності використання основних засобів – це своєчасне впровадження в

експлуатацію нових основних засобів і виробничих потужностей, швидке їхнє освоєння. Скорочення термінів впровадження в експлуатацію нових підприємств дозволяє швидше одержати потрібну для народного господарства продукцію з технічно досконаліших основних засобів, прискорити їхній оборот і, тим самим, сповільнити настання морального зносу основних засобів підприємств, підвищити ефективність суспільного виробництва в цілому.

Підвищувати ефективність використання основних засобів на підприємствах потрібно за рахунок: здійснення раціонального розміщення основних засобів, підвищення тривалості корисного використання роботи обладнання; покращення контролю за дотриманням правил експлуатації та технічне обслуговування обладнання; удосконалення планування, управління і організації праці; удосконалення добору та підготовки кадрів, що здійснюють експлуатацію та технічне обслуговування обладнання; зниження фондомісткості, підвищення фондівіддачі та продуктивності праці на підприємстві; впровадження систем матеріального стимулювання робітників за безаварійну роботу обладнання, подовження ремонтного циклу та періоду експлуатації тощо [2].

Отже, інтенсивний шлях використання основних засобів діючих підприємств включає технічне їх переозброєння, прискорення темпів відновлення основних засобів. Підвищення ефективності використання основних засобів у даний час, коли в Україні спостерігається значний занепад виробництва, має велике значення. Підприємства, що мають у розпорядженні основні засоби повинні не тільки прагнути їх модернізувати, але і максимально ефективно використовувати те що є, особливо в існуючих умовах дефіциту фінансів і виробничих інвестицій.

Список використаних джерел

1. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2011. – 387 с.
 2. Орлова В. К. Фінансовий облік : [навч. посіб.] / В. К. Орлова. – К. : ЦУЛ, 2013. – 508 с.
-

ОСНОВИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

*Насірлі Аліага Натіг огли,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Мисник Т. Г., кандидат економічних наук, доцент*

Оцінка результатів діяльності підприємств є одним з основних елементів у системі управління і обґрунтування господарських рішень. Вона становить інтерес для інвесторів, кредиторів, постачальників матеріально-технічних ресурсів, державних органів управління й виробничих менеджерів.

Багатокритерійний підхід на основі комплексної оцінки діяльності підприємства дає змогу одержувати не лише підсумкові відомості про рівень його роботи, а й формувати напрями підвищення ефективності виробництва і стратегічного розвитку підприємства.

Основними етапами комплексної оцінки діяльності підприємства є: формування системи оцінних показників; оцінка одиничних показників діяльності підприємства; синтез одиничних оцінок для отримання підсумкової і комплексної оцінок його діяльності. Для комплексного аналізу фінансового стану підприємства необхідно оцінити тенденції найбільш загальних показників, які з різних сторін характеризують фінансовий стан підприємства.

Показниками та факторами доброго фінансового стану підприємства можуть бути: стійка платоспроможність, ефективне використання капіталу, своєчасна організація розрахунків, наявність стабільних фінансових ресурсів.

Показники та фактори незадовільного фінансового стану: неефективне розміщення коштів, брак власних оборотних коштів, наявність стійкої заборгованості за платежами, негативні тенденції у виробництві.

Комплексна оцінка фінансового стану підприємства передбачає визначення економічного потенціалу суб'єкта, дає змогу забезпечити ідентифікацію його місця в конкурентних ринкових умовах. Оцінка майнового та фінансово-економічного стану підприємства створює необхідну інформаційну базу для прийняття різноманітних управлінських та фінансових напрямків виробничого розвитку, залучення чи здійснення інвестицій тощо.

У зв'язку з цим можна запропонувати такий порядок проведення оцінки фінансового стану підприємства:

- визначення мети та предмету оцінки;
- вибір якісних та кількісних показників для діагностування, критеріїв їх оцінки;
- формування інформаційної бази оціночного дослідження;
- проведення аналітичних, техніко-економічних та математичних розрахунків, факторного аналізу;
- виявлення стану досліджуваного процесу (об'єкта) та симптомів кризових явищ, загальних тенденцій фінансово-економічного розвитку об'єкта;
- узагальнення результатів оцінки фінансового стану підприємства, підготовка антикризової програми;
- розроблення прогнозу розвитку об'єкта і послідовності управлінських рішень для його реалізації

Існує два підходи до оцінки фінансово-економічного стану підприємства та діагностики банкрутства - це якісні і кількісні методи. Головною проблемою є те, що основна маса цих методів є розробками західних економістів. Вони створювались для західних компаній. Вітчизняні ж аналітики намагаються використовувати їх в оригінальному вигляді, аналізуючи підприємства України, тому досить часто отримують результати, що не в повній мірі відповідають реальному їх становищу, тобто не враховується специфіка економічної системи України. І, якщо в якісних методиках, досить лише трохи уточнити ряд критеріїв і підкорегувати оцінні ваги, то в області кількісних труднощі набагато більш серйозніші.

Крім того не враховуються галузеві особливості, що можуть просто кардинально змінювати оцінку того ж самого фінансового коефіцієнту в залежності від того, у якій галузі народного господарства функціонує підприємство. При-

наймні в досить мінливих економічних умовах України, нормативи коефіцієнтів повинні переглядатися щонайменше раз у п'ять років, доти поки економіка й економічні умови не стабілізуються.

Список використаних джерел:

1. Лепейко Т. І. Аналіз сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємств [Електронний ресурс] / Т. І. Лепейко, Т. О. Доценко. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://masters.donntu.org/2012/iem/subbrys/library/bancrutcy.pdf>.
 2. Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства. / В. П. Москаленко, О. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2014. - № 6 (60). - С. 180-191.
 3. Хотомлянський О. Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства / О. Л. Хотомлянський // Фінанси України, 2007, № 1. – С. 111 – 117.
-

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

*Павліга А. С.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Дроботя Я. А., кандидат економічних наук, доцент*

У сучасних умовах становлення економіки України розвиток вітчизняного бізнесу набуває особливої динамічності, що пояснюється наявністю досить жорсткої конкуренції як з боку українських, так і з боку іноземних компаній, а також підвищенням вимог споживачів до товарів та послуг, що пропонуються на ринку. Фінансові ресурси становлять матеріальну основу фінансів та визначають фінансовий потенціал будь-якого економічного суб'єкта, створюючи сприятливі умови для його виробничого і науково-технічного розвитку. Питанням дослідження економічної сутності та природи фінансових ресурсів займалися багато дослідників, однак й досі не сформовано єдиного підходу до визначення сутності фінансових ресурсів. Це пояснюється розбіжностями у поглядах різних вчених на цю проблему, а також складністю економічної категорії «фінансові ресурси». Значення фінансових ресурсів для країни вцілому та підприємств зокрема висвітлено в працях таких українських та зарубіжних вчених- економістів: О. Д. Василика, С. І. Юрія, Н. П. Злепко, М. М. Тріпака, О. М. Бандурка, П. І. Орлова, С. В. Мочерного, А. І. Балабанова, І. Т. Балабанова, В. Опаріна, Л. Лахтіонової, В. Белоліпецького, І. Мерзлякова, С. В. Хачатуряна, П. А. Стецюка.

С. В. Мочерний зазначає, що «фінансові ресурси – це грошові фонди, створені в процесі розподілу, перерозподілу та використання валового внутрішнього продукту країни» [4, с.821]. М. Я. Коробов вказує, що «фінансові ресурси підприємства – це його власні та позичкові грошові фонди цільового призначення, які формуються у процесі розподілу та перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту й національного доходу та використовуються у статутних цілях підприємства» [3, с.20]. Деякі науковці, розглядаючи фінансові ресурси як сукупність грошових коштів суб'єктів господарювання, наголошують, що необхідно при цьому розрізняти категорії фінансів і грошей, виходячи з їх економічної сутності та функцій. Так, на думку О.Д. Василика, «не всі грошові ресур-

си є фінансовими ресурсами. Поняття «грошові ресурси» значно ширше, але фінансові ресурси виступають завжди у грошовій формі. Грошові ресурси стають фінансовими ресурсами тоді, коли вони концентруються у відповідні фонди, для яких встановлено порядок створення й використання» [1, с. 75].

Колчина Н. В., Поляк Г. Б., Павлова Л. П. та ін. поряд із фінансовими ресурсами виділяють таке поняття, як «капітал», тобто, частину фінансових ресурсів, що вкладена у виробництво та приносить дохід після завершення обороту. Іншими словами, вони розглядають капітал підприємства як перетворену форму фінансових ресурсів [2, с. 11].

Фахівці-практики, що працюють у сфері фінансових відносин, стверджують, що в умовах ринкової економіки фінансисти оперують частіше поняттям «капітал», що є реальним об'єктом, на який можна постійно впливати з метою отримання нових доходів фірми. У цій ролі капітал для фінансиста – об'єктивний фактор виробництва. Отже, капітал – це частина фінансових ресурсів, що введені фірмою в оборот і приносять доходи від цього обороту. У такому сенсі капітал є перетвореною формою фінансових ресурсів.

Не менш цікаве й висловлювання В. М. Опаріна: «є підстави стверджувати, що поняття «капітал» і «фінансові ресурси» – близькі за змістом. Водночас між капіталом і фінансовими ресурсами наявні суттєві відмінності. З одного боку, не вся сума капіталу виконує функції фінансових ресурсів, що пов'язані із забезпеченням виробничого процесу. А з другого – не всі фінансові ресурси набувають ознак капіталу» [5].

Таким чином, одні автори виділяють фінансові ресурси з доходів підприємства, другі – із його капіталу, а треті – і з капіталу, і з доходу одночасно.

На нашу думку, поняття «фінансові ресурси» та «капітал» не є тотожними, при чому поняття «фінансові ресурси» є ширшими ніж поняття «капітал». Так, до складу фінансових ресурсів окрім капіталу входить і виручка від реалізації продукції, що не є складовою капіталу; потенційним джерелом формування фінансових ресурсів є дебіторська заборгованість, яка може бути капіталом лише у випадку її погашення. Різняться фінансові ресурси та капітал і за призначенням: призначення капіталу – фінансування діяльності і погашення зобов'язань, а призначення фінансових ресурсів – забезпечення виробничо-фінансової діяльності.

Отже, фінансові ресурси - це власний, позиковий та залучений грошовий капітал та виручка від реалізації продукції, що використовується підприємствами для формування своїх активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою одержання відповідних доходів і прибутку.

Список використаних джерел

1. Василик О. Д. Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик. – К. : НІОС. – 2001. – 416 с.
 2. Колчина Н. В. Финансы предприятий : учебник для вузов / Н. В. Колчина ; 2-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 447 с.
 3. Коробов М. Я. Финансова діяльність підприємства : підручник / М. Я. Коробов, О. М. Бандурка. – К. : Либідь, 2002. – 384с.
 4. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія / С. В. Мочерний. – К. : Академія, 2002. Т. 3. – 2002. – 952 с.
 5. Опарін В. М. Финанси (Загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін ; 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2005. – 240 с
-

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

*Пащенко М. С.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Мисник Т. Г., кандидат економічних наук, доцент*

Функціонально-організаційна модель управління фінансами суб'єкта господарювання – фінансовий менеджмент – спрямована на забезпечення стабільності його фінансово-господарської діяльності та підтримання конкурентоспроможності у короткостроковій та довгостроковій перспективах, це можливо досягти, перш за все, за рахунок забезпечення прийнятної та стабільної рівня самофінансування потреби підприємства у капіталі для фінансування операційної та інвестиційної діяльності.

Ефективність та результативність моделі управління прибутком суб'єкта господарювання в ринковому середовищі безпосередньо залежить від рівня адекватності інформаційне методологічного забезпечення такої моделі, під яким необхідно розуміти сукупність інформаційних каналів отримання, первинного зведення, увільнення та обробки фінансової інформації з метою покриття потреб планування та контролінгу процесу формування, розподілу та споживання прибутку суб'єкта господарювання як інтегрального показника ефективності його підприємницької діяльності.

Під моделлю управління прибутком суб'єкта господарювання необхідно розуміти сукупність фінансово-правових та організаційно-технічних механізмів та прийомів прогнозування, планування та контролю затрат та доходів підприємства з метою забезпечення підтримання прийнятної рівня рентабельності діяльності суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі, а також досягнення інших цілей, визначених корпоративною стратегією.

Визначаючи поняття управління прибутком, необхідно чітко усвідомлювати, що прибуток не є безпосереднім об'єктом управління, оскільки його абсолютна величина являється результуючим показником і безпосередньо залежить від зміни абсолютних величини інших фінансових показників господарської діяльності суб'єкта господарювання – доходів та затрат суб'єкта.

Підприємство отримує прибуток, якщо перетне рівень беззбитковості (поріг рентабельності). Під час планування прибутку від операційної діяльності необхідно визначити точку беззбитковості, яка відповідає такому обсягу продажу, за якого надходження від реалізації продукції дорівнюють витратам на виробництво і реалізацію цієї продукції. Якщо рівень обсягу продажу нижчий від точки беззбитковості, виробляти такий товар не вигідно, збитково. Кожна одиниця товару, продана в зоні, що знаходиться вище за точку беззбитковості, збільшує прибуток.

Забезпечення ефективного управління прибутком підприємства визначає ряд вимог до цього процесу, основними з яких є:

1. Інтегрованість з загальною системою управління підприємством.
2. Комплексний характер формування управлінських рішень.
3. Високий динамізм управління.
4. Багатоваріантність підходів до розробки окремих управлінських рішень.

Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства. Якими б прибутковими не здавалися ті або інші проекти управлінських рішень в поточному періоді, вони повинні відхилювати, якщо вони вступають в суперечність з місією (головною метою діяльності) підприємства, стратегічними напрямками його розвитку, підривають економічну базу формування високих розмірів прибутку в майбутньому періоді.

Основу формування власних внутрішніх ресурсів підприємства, скерованих на виробничий розвиток, складає балансовий прибуток, який характеризує один з найважливіших результатів фінансової діяльності підприємства. Головна роль належить операційному прибутку, на частку якого припадає у наш час 90—95 % загальної вартості балансового прибутку. На багатьох підприємствах він є єдиним джерелом формування балансового прибутку. Тому управління формуванням прибутку підприємства розглядається як процес формування операційного прибутку (прибутку від реалізації продукції). Основною метою управління формуванням операційного прибутку підприємства є виявлення основних факторів, які визначають його кінцевий розмір і виявлення резервів наступного збільшення його суми.

Список використаних джерел:

1. Бражко О. Формування прибутку як передумова ефективного функціонування підприємств у ринкових умовах / Бражко О. // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. - №7. – С.33 - 36.
 2. Данилюк М. Фінансовий менеджмент: [навч. посіб.] // М. Данилюк, В.Савич / - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 204 с.
 3. Казакова В.І. Прибуток як джерело формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / В.І. Казакова // Агроінком. – 2010. - № 9 – 10. – С.79 – 83.
-

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

*Петракії Н.О.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів;*

*Овчаренко М.П.,
магістрант факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Аранчій В. І., кандидат економічних наук, професор*

Сьогодні в Україні підприємства малого бізнесу покликані не тільки виступати елементом структурної перебудови регіональної економіки, але й сприяти підвищенню доходів місцевих бюджетів. Основним фінансовим інструментом, що регулює взаємовідносини малого бізнесу з державою, залишається його оподаткування – законодавчо врегульований процес встановлення, стягнення податків, визначення їхніх розмірів і ставок з урахуванням порядку їх сплати для підприємств з певними параметрами: чисельність працюючих, обсяг валового доходу від реалізації, вид податкового режиму – загальний чи спеціальний (спрощений).

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, визначених Податковим Кодексом, на сплату єдиного податку в

певному порядку, з регламентованими умовами та одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Україна вже кілька років живе за Податковим Кодексом, який вніс зміни в усі без винятку податки. У грудні 2014 прийнято досить кардинальні зміни до спрощеної системи оподаткування.

Зміни набрали чинності з 1 січня 2015. Нововведення полягали в тому, що суб'єктів спрощеної системи оподаткування оптимізували з шести до чотирьох груп [2].

До першої групи відносять фізичних осіб, річний дохід яких не перевищує 300 тис. грн, ставка ЄП – до 10 % мінімальної зарплати. До 2 групи належать фізичні особи, річний дохід яких не перевищує 1,5 млн. грн, ставка ЄП – до 20 % мінімальної зарплати. До 3 групи належать фізичні і юридичні особи, річний обсяг доходу яких не перевищує 20 млн. грн, ставка податку – 2 % (для платників ПДВ) і 4 % (для не платників ПДВ). До 4 групи відносять сільськогосподарських товаровиробників, у яких частка сільськогосподарського товарного виробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 % [1].

До переваг застосування спрощеної системи оподаткування слід віднести:

- звільнення від сплати значної кількості податків і зборів;
- надання права вибору стосовно сплати ПДВ;
- простота визначення об'єкта оподаткування для визначення суми єдиного податку.

Разом з тим, спрощена система оподаткування має ряд недоліків:

- обмеження у прийнятті на роботу працівників;
- порушення конкуренції, оскільки через різні умови оподаткування діяльності платник податків на загальній системі не може за інших рівних умов конкурувати з спрощенцем;
- можливість проведення незаконних фінансових операцій, через недостатню деталізацію обліку діяльності;
- штрафні санкції за несвоєчасне подання звітності та сплату податку становлять від 170 до 1020 грн.

Загалом спрощена система оподаткування значно легша з точки зору ведення бухгалтерського обліку, хоча має низку обмежень. Так, існує список дозволених для цієї системи оподаткування видів діяльності. Окрім цього існують обмеження припустимого об'єму доходу та кількості найманих робітників. Не дивлячись на це, спрощена система оподаткування добре підходить для малого бізнесу, що забезпечує її поширення.

Отже, чергові зміни до спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності дещо змінили її сутність, але все ж не вирішили усіх проблем. Тому необхідно і надалі досліджувати та вдосконалювати цю систему, адже в ній закладена запорука успіху у розвитку малого та середнього підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
 2. Офіційний сайт «Аудит. Бухгалтерія. Аутсоринг»: Спрощена система оподаткування [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.buhslugi.com.ua>.
-

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

*Петриченко Н. І.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Капасва Л. М., кандидат економічних наук, доцент*

Розгляду питань сутності та оцінки рентабельності підприємства присвячено багато праць відомих вчених економістів, серед яких: Мазаракі А. А., Горлачук В. В., Яненко І. Г., Бугуцький О. А., Іващенко В. І., Савчук В. П., Болюх М. А., Діесперов В. С., Єрмоленко В. М., Короткевич О. В., Тітов М. В. та ін. Однак, швидкозмінні умови господарювання підприємств потребують пошуку нових підходів до вивчення рентабельності та шляхів підвищення ефективності господарсько-фінансової діяльності.

Дослідники даної проблеми вважають, що рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва [1, с. 69]. Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках. Рентабельність – це співвідношення прибутку з понесеними витратами.

Рентабельність підприємства напряму залежить від його прибутку. Для одержання максимального прибутку підприємство повинно найбільш повно використовувати ресурси, що знаходяться в його розпорядженні. Збільшення випуску знижує витрати на одиницю продукції, тобто витрати на її виготовлення в розрахунку на одиницю продукції знижуються, а отже, знижується собівартість, що в остаточному підсумку веде до збільшення прибутку від реалізації продукції. Крім цього, додаткове виробництво рентабельної продукції вже саме по собі дає додатковий прибуток.

Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, тому що їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Їх використовують і як інструмент в інвестиційній політиці, і в ціноутворенні. Різноманітність варіантів рішень, що приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованій вартості для розрахунку рентабельності обумовлюють наявність значної кількості її показників.

Основні показники рентабельності можна об'єднати в наступні групи: показники рентабельності капіталу (активів); показники рентабельності продукції; показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів [2, с. 227].

Одним з факторів зростання прибутку та рентабельності та підвищення ефективності виробництва є його розширення, тобто збільшення обсягів виготовлення товарів і послуг. Здійснити це можна двома шляхами:

- за рахунок збільшення кількості залучених у виробництво факторів (екстенсивний шлях);
- за рахунок поліпшення технологій (інтенсивний шлях).

Міру прибутковості функціонування підприємства найбільш точно визначають показники рентабельності, які характеризують рівень віддачі витрат або

міру використання наявних ресурсів. Збільшення показників рентабельності підприємства значною мірою залежить від зростання чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків.

Тому, для підвищення рентабельності підприємства потрібно збільшувати прибуток. Цього можна досягти наступними методами:

- нарощувати обсяги виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг;
- зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції, тобто знижувати її собівартість;
- з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємства, в тому числі і фінансові ресурси;
- вміти найдоцільніше розміщувати (вкладати) одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту [3].

Таким чином, рентабельність як показник дає уявлення про достатність чи недостатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, які впливають на виробництво та реалізацію та взагалі на фінансово – господарську діяльність підприємства. При визначенні показників рентабельності, прибуток співвідноситься з чинниками, які мають найбільший вплив на його отримання. До таких чинників належать інвестиції, активи, витрати. Тому підприємства повинні активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, це і буде сприяти зростанню рентабельності підприємства.

Список використаних джерел

1. Бець М. П. Планування рентабельності виробництва / Бець М. П. // Економіка України. – 2007. – №2. – С. 40-45.
 2. Горлачук В. В. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / В. В. Горлачук, І. Г. Яненко. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – С. 344.
 3. Павловська О. В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств / Павловська О. В. // Фінанси України. – 2007. - №11. – С. 54-60.
-

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

**Пидяк Т.П.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Зоря С. П., кандидат економічних наук, доцент**

Мета аналізу фінансових результатів – визначити повноту та якість їх отримання, оцінку динаміки абсолютних і відносних показників, з'ясувати спрямованість, ступінь і частку впливу окремих факторів на зміну прибутку і рентабельності, виявити та оцінити можливі резерви їх зростання.

Основні завдання аналізу фінансових результатів є:

- системний контроль за динамікою обсягів та зміною структури фінансових результатів;
- виявлення факторів та причин, які вплинули на відхилення доходів, витрат та фактичного прибутку від запланованого або отриманого у попередньому періоді;
- оцінка рівня рентабельності продукції та підприємства;

- виявлення напрямків і тенденцій розподілу прибутку; обчислення невикористаних резервів подальшого збільшення прибутку та підвищення рентабельності [1].

Джерелами інформації для аналізу доходів, витрат і фінансових результатів є дані фінансової звітності, облікова і планова інформація.

Основною формою звітності є форма № 2 «Звіт про фінансові результати» («Звіт про сукупний дохід»), де визначається фінансовий результат від різних видів діяльності. Витрати від операційної діяльності відображаються у рядках 2050, 2130, 2150, 2180; від інших видів діяльності 2250, 2255, 2270; витрати з податку на прибуток 2300 [2].

Аналіз доходів, витрат і фінансових результатів діяльності підприємства дозволяє дати оцінку темпів зростання прибутку як в цілому по підприємству за певний період, так і за кожною його складовою; вивчити вплив суб'єктивних і об'єктивних факторів на зміну прибутку та визначити рівень їх впливу; виявити резерви збільшення прибутку.

Фінансові результати оцінюють в аналітичних дослідженнях. Загальним критерієм їх визначення є ймовірність збільшення або зменшення майбутньої економічної вигоди господарських операцій та достовірність їх оцінки [3]. Поглиблений аналіз складу та структури доходів, витрат і прибутків (збитків) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємств проводиться з використанням інформації форми «Основні економічні показники роботи підприємств». Аналіз структури прибутків і збитків дозволяє визначити галузі й види продукції, які мають найбільш суттєвий вплив на формування фінансових результатів. Відповідно саме ці напрями діяльності підприємства у першу чергу потребують уваги при розробці заходів, спрямованих на забезпечення прибутковості продукції.

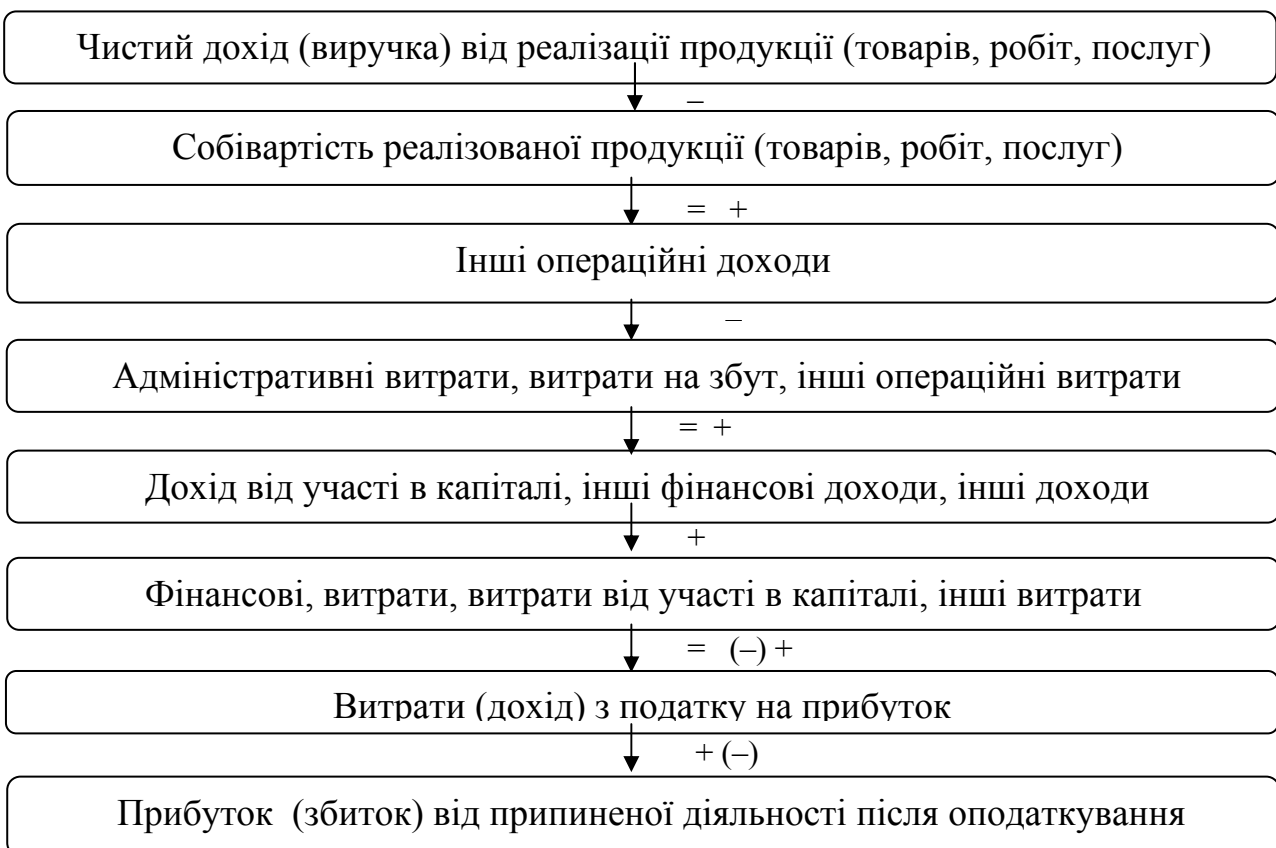


Рис.1 Алгоритм формування фінансових результатів підприємства

Серед пріоритетних напрямків підвищення рівня фінансових результатів та управління прибутком підприємства є: оптимізація формування доходів та витрат; вдосконалення методів оцінки і планування обсягу прибутку; встановлення обґрунтованих пропорцій між частками прибутку, що спрямовуються на споживання та накопичення; якісний фінансовий контроль за виконанням завдань щодо використання та розподілу прибутку. У сучасних умовах створюється певна система, що дозволяє визначити фінансовий результат – прибуток (збиток) в цілому по підприємству на основі елементів витрат і доходів по центрах відповідальності на основі статей витрат та доходів. Висока роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників та персоналу визначають необхідність ефективного і безперервного управління ним [2].

Список використаних джерел:

1. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії / В.В. Нагайчук. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/Gum/Vchetei/NV-2015-V223.pdf>
 2. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко, О. Маханько. – Х.: Фактор, 2014. – 208 с.
 3. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Ю. М. Тютюнник – Полтава : РВ ПДАА, 2014. – 393 с. – (частина II).
-

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

*Ретівов О. С.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Березницький Є. В., кандидат економічних наук*

Створення і нормальне функціонування підприємств будь-якої форми власності неможливе без формування достатнього обсягу власного капіталу. Власний капітал утворюється за рахунок особистої участі власників у його формуванні. При цьому, створюючи капітал підприємства, власник частково втрачає прямий зв'язок з капіталом, і він фактично стає власним капіталом підприємства, а не власника.

В міжнародній практиці обліку визначення та склад власного капіталу залежать, перш за все, від особливостей організаційних форм підприємств, законодавства та особливостей облікової системи країни. Виходячи з цього, власний капітал розглядається як капітал, вкладений акціонерами компанії, і включає два джерела: інвестиції акціонерів компанії та накопичений нерозподілений прибуток, який реінвестований в бізнес.

Склад власного капіталу, як одночасно зазначають Ф. Бутинець та А. Шкурка [2, 6] досить різноманітний в різних країнах (табл. 1).

Так, власний капітал компаній США складається з двох частин: авансового, тобто вкладеного капіталу – інвестицій, зроблених акціонерами, та реінвестованого, накопиченого нерозподіленого прибутку – частини прибутку, отриманої від ведення комерційної діяльності та вкладеної у підприємство, та нерозподіленої між учасниками (акціонерами), тобто прибуток за мінусом податку на прибуток та дивідендів.

Складові власного капіталу у різних країнах

Країна	Складові власного капіталу					
	Зареєстрований капітал	Додатковий капітал / капітал у дооцінках	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток / непокритий збиток	Вилучений капітал	Неоплачений капітал
Україна	+	+	+	+	+	+
Білорусь	+	+	+	+	-	-
Польща	+	+	+	+	-	+
Росія	+	+	+	+	-	-
Великобританія	+	+	+	+	-	-
Греція	+	+	+	-	-	-
Італія	+	+	+	+	-	-
Німеччина	+	-	+	+	-	-
Португалія	+	+	+	+	-	-
Франція	+	+	-	+	-	-
Чехія	+	+	+	+	-	-
Швейцарія	+	-	+	+	-	-
Швеція	+	-	+	+	-	-

У Франції власний капітал складається з початкового внеску або акціонерного капіталу, який виступає постійною заборгованістю по відношенню до вкладника, результату і резервів. Одночасно як зауважує А. Крутик, особливою у Франції є класифікація капіталу на інвестиційні гранти та спеціальні податкові знижки. Французькі підприємства можуть купувати і продавати свої акції, але тільки за певних умов: для передачі працівникам, при зменшенні акціонерного капіталу або з метою регулювання ситуації на ринку, якщо компанію включено до лістингу (в цьому випадку вона може укласти угоди не більше ніж з 10 % акцій) [4].

У Великобританії, як і в більшості розвинутих західних країн, переважають такі організаційно-правові форми підприємств, як корпорації та партнерства. Це свідчить про переважання у власному капіталі частки інвестованих вкладів. Тому часто власний капітал розглядається як позичений фірмою та який необхідно повернути в майбутньому.

У Німеччині компанії практикують довгострокове фінансування (зовнішнє – за рахунок банківських кредитів, внутрішнє – через реалізацію пенсійних програм). Протягом останніх років середня для Німеччини частка власних коштів в загальній сумі активів не перевищувала 20 %. Для акціонерних товариств та товариств з обмеженою відповідальністю законом встановлені мінімальні розміри статутного капіталу, обумовлені права з викупу власних акцій.

В свою чергу, у Італії компанія може володіти не більше ніж 10 % від всього заявленого акціонерного капіталу. На ці акції не відбувається виплата дивідендів.

Окремо слід зазначити, що на відміну від вітчизняного відношення до фондового ринку, зарубіжні підприємства бачать у фондовому ринку основне джерело поповнення власного капіталу за рахунок продажу акцій підприємства та гнучкої дивідендної політики.

Формуванню оптимальної дивідендної політики в країнах із розвинутою ринковою економікою присвячені численні теоретичні дослідження. Найбільш

поширеними теоріями, пов'язаними з механізмом формування дивідендної політики, є [1, 3]:

1) Теорія незалежності дивідендів. Її автори – Ф. Модільяні і М. Міллер, – підтверджують, що і вибрана дивідендна політика ніяк не впливає ні на ціну акцій, ні на добробут власників в поточному або перспективному періоді, так як ці показники залежать від суми, яка формується, а не від прибутку, що розподіляється.

2) Теорія переваги дивідендів або «синиця в руках». Її автори – М. Гордон і Д. Лінтнер – підтверджують, що кожна одиниця поточного прибутку, виплаченого у формі дивідендів коштує завжди більше, ніж прибуток відкладений на майбутнє, у зв'язку зі властивим йому ризиком.

3) Теорія мінімізації дивідендів або «теорія податкових переваг». Відповідно до цієї теорії ефективність дивідендної політики визначається критерієм мінімізації податкових виплат за поточними і майбутніми прибутками власників, тому що оподатковування поточних прибутків у формі одержуваних дивідендів завжди вище, ніж майбутніх.

4) Сигнальна теорія дивідендів або «теорія сигналізації». Дана теорія побудована на тому, що основні моделі оцінки поточної реальної ринкової вартості акцій у якості базисного елемента використовують розмір дивідендів, що виплачуються за нею.

5) Теорія відповідності дивідендної політики складу акціонерів або «теорія клієнтури». Відповідно до цієї теорії компанія повинна здійснювати таку дивідендну політику, що відповідає очікуванням більшості акціонерів, їх менталітету

Практичне використання даних теорій, за словами О. Мендрула дозволило виробити три підходи до формування дивідендної політики – консервативний, помірний (компромісний) і агресивний [5].

Важливим етапом формування дивідендної політики є вибір форм виплати дивідендів. Основними з таких форм є: виплати дивідендів готівкою (чеками), виплата дивідендів акціями, автоматичне реінвестування, викуп акцій компанією.

Підсумовуючи вищесказане, зауважимо, що операції з власним капіталом в різних країнах світу мають свої особливості, продиктовані низкою факторів: починаючи з історичного аспекту і закінчуючи домінуючою формою власності підприємств в певній країні. І хоча у більшості зарубіжних країн складові частини власного капіталу є подібними вітчизняним теоретиками і практикам слід переймати позитивний досвід відображення таких операцій та впроваджувати його у практику.

Список використаних джерел:

1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов. / Брейли Р., Майерс С. – М., 2003.
 2. Бутинець Ю. Ф. Власний капітал в зарубіжних країнах: порівняльний аспект / Ю. Ф. Бутинець // Вісник ЖІТІ. Економічні науки. – 2002. – № 22. – С. 44-52.
 3. Иванов А. К. Акционерное общество: управление капиталом и дивидендная политика. / Иванов А. К. – М. : Инфра-М, 2007. – 365 с.
 4. Крутик А. Б. Основы финансовой деятельности предприятия. / Крутик А. Б., Хайкин М. М. – СПб., 2004. – 421 с.
 5. Мендрул О. Г. Управление стоимостью предприятия. / Мендрул О. Г. – К. : КНЕУ, 2005. – С. 232.
 6. Шкурка К. В. Складові власного капіталу підприємства у вітчизняній та міжнародній практиці / К. В. Шкурка [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.rusnauka.com/23.../7_174621.doc.
-

ТЕОРЕТИЧНА ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Рудич І. С.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Аранчій В. І., кандидат економічних наук, професор*

Ефективність господарської діяльності підприємства, економічна доцільність його функціонування безпосередньо пов'язані з показниками рентабельності, яку визначає прибутковість і середньозважена доходність капіталу, ресурсів та продукції підприємства.

Прибутковість є показником, що комплексно характеризує ефективність діяльності підприємства. Рентабельність можна розглядати як один із критеріїв якості управління суб'єктом господарювання, адже на підставі прибутковості можна оцінити ефективність управління підприємством, оскільки отримання значного рівня прибутку і достатнього рівня прибутковості, багато в чому залежить від правильності і оперативності управлінських рішень, які приймаються. Прибутковість безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку [1].

Прибутковість – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у коефіцієнтах або відсотках. Показники рентабельності являються відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. У порівнянні з абсолютними показниками прибутку, показникам прибутковості властиві наступні переваги:

- вони мають більш широкі можливості порівняння;
- ці показники менше охоплюються інфляційними процесами [2].

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності; вони більш повно, чим прибуток, характеризують узагальнюючі результати господарювання. По значенню рівня рентабельності можна оцінити довгострокове благополуччя підприємства, тобто здатність підприємства одержувати достатній прибуток на здійснені інвестиції. Для власників капіталу підприємства даний показник є більш привабливим індикатором, ніж показники фінансової стійкості і ліквідності, які визначаються на основі співвідношення окремих статей балансу.

У зв'язку з тим, що показники рентабельності визначають зв'язок між сумою прибутку та величиною вкладеного капіталу, вони можуть бути використані в процесі прогнозування прибутку підприємства. Оцінка прогнозного рівня прибутку базується на рівні прибутковості за попередні періоди з урахуванням прогнозованих змін. Для аналізу ефективності діяльності підприємства пропонується наступні групи показників:

- 1) показники прибутковості продажів, які розраховуються як співвідношення прибутку до обсягу реалізованої продукції;
- 2) показники рентабельності активів, обчислювані як ставлення відповідних видів прибутку до тої чи іншої групи активів.
- 3) показники рентабельності фінансових джерел капіталу, які розраховуються як співвідношення відповідних видів прибутку до тої чи іншої групи зобов'язань [3].

Перша група показників формується за показниками прибутку та виручки, відображених у звітності підприємства. Дані показники характеризують прибутковість (рентабельність) продукції. З допомогою методів факторного аналізу визначається вплив змін рентабельності продукції з допомогою чинників зміни ціни продукції та її собівартості (матеріальних витрат).

Друга ж група показників рентабельності формується з урахуванням розрахунку рівнів рентабельності залежно від зміни розміру й характеру авансованих коштів. Найчастіше з метою оцінки рентабельності активів використовують дані про чистий прибуток. Розбіжність рівнів рентабельності за цим показником характеризує рівень використання підприємством фінансових важелів підвищення дохідності: довгострокових кредитів та інших позикових коштів.

Третя група показників рентабельності формується з урахуванням розрахунку рівня рентабельності. Ці показники характеризують ступінь дохідності коштів, вкладених у підприємство. Дані показники дають уявлення про можливість підприємства забезпечувати кредиторів, позичальників, і акціонерів з урахуванням наявного в нього потенціалу [2].

Отже, прибуток відображає кінцевий результат діяльності підприємства і в умовах роботи за принципами самофінансування є головним у аналізі. У прибутку акумулюються підсумки всіх сторін роботи підприємства: зростання виробництва продукції та її реалізації відповідно до договорів замовника, ефективність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, наявних в його розпорядженні [1].

Прибутковість за сучасних умов є не тільки показником ефективності роботи окремого підприємства, а й має важливе практичне значення. Він є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності. Також це одне з найбільших джерел фінансових ресурсів держави.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. О. Антикризисное финансовое управление предприятием: учебное пособие. / И.О. Бланк. – К.: Центр учебной литературы, 2014 –432 с.
 2. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії / В.В. Нагайчук. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchetei/2015_2_1/NV-2015-V2_23.pdf
 3. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко, О. Маханько. – Х.: Фактор, 2014. – 208 с.
-

ПЕНСІЙНІ ВИПЛАТИ В УКРАЇНІ: СТАН ТА НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ

**Рудько О. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Березницький Є. В., кандидат економічних наук**

Пенсійна система України являє собою сукупність створених в Україні правових, економічних і організаційних інститутів і норм, метою яких є надання громадянам матеріального забезпечення у вигляді пенсії.

Пенсійна система України в сучасному вигляді започаткована в січні 2004 року і містить у собі відносини по формуванню, призначенню і виплаті пенсій в тривірній пенсійній системі:

– перший рівень – це солідарна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування, в якій усі кошти, що перераховуються підприємствами та застрахованими особами до Пенсійного фонду України, одразу ж виплачуються нинішнім пенсіонерам;

– другий рівень – накопичувальна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування. Передбачається, що вона буде введена в дію у 2012 році. Частина обов’язкових пенсійних відрахувань (до 7 % від заробітної плати працівника) буде спрямована на персональні рахунки громадян. Ці кошти будуть інвестуватися в українську економіку, а інвестиційний дохід збільшуватиме розмір майбутніх пенсійних виплат;

– третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення. В цій системі можуть брати участь добровільно як фізичні особи, так і юридичні особи-роботодавці.

На сьогодні, як зазначає С. Юрій, пенсія – одноразова або регулярна грошова виплата (у розрахунку на місяць), яка призначається у встановленому державою порядку як захід матеріального забезпечення певних категорій осіб за принципами пенсійного страхування, загальнолюдської солідарності та субсидування [5].

Право на пенсію може виникнути протягом всього життя людини, починаючи з народження.

Згідно чинного законодавства, в Україні розрізняють такі види пенсійних виплат: пенсія за віком, пенсія за інвалідністю (у тому числі каліцтва), пенсія у зв’язку з втратою годувальника, довічна пенсія, довічна обумовлена пенсія, довічна пенсія подружжя, одноразова пенсійна виплата, додаткові пенсії, пенсії за вислугу років. Крім того українське законодавство передбачає особливі умови нарахування пенсійних виплат для осіб, які підпадають під дію відповідних нормативних актів [1].

Останні зміни в законодавстві, пов’язані з пенсійною реформою сприяли тому, що нині в Україні право на призначення пенсії за віком виникає: для чоловіків після досягнення 65 років, для жінок після досягнення 60 років. При цьому, слід зазначити, що за деяких умов вік, досягнувши який людина починає отримувати пенсійні виплати у розмірі пенсії за віком, може бути меншим (наприклад, для людей, робота яких була особливо важкою чи шкідливою для здоров’я, інвалідам I групи, учасників ліквідації наслідків аварії на ЧАЕС тощо) [3].

Розмір переважної більшості пенсій в Україні складається власне з розміру пенсії, який умовно називають основним розміром пенсії, та різних пенсійних виплат (доплат). Основний розмір пенсії визначається за формулами, наведеними в Законі України «Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування» [1].

Основний розмір пенсії відповідає розміру пенсії за віком, та є основою для розрахунку багатьох інших видів пенсії. Наприклад пенсія за інвалідністю призначається у відсотках від основного розміру пенсії (пенсія інвалідам I групи дорівнює 100% пенсії за віком); особи, які працювали на підприємствах з

шкідливими умовами праці, мають пільги при обчисленні такого стажу; при розрахунку пенсії науковців в формулі застосовуються показники середніх зарплат за даними органів статистики а не органів Пенсійного фонду тощо.

На окремих умовах призначаються пенсії державних службовців – їх розмір пов'язаний з рангом державного службовця та посадовим окладом на момент виходу на пенсію, суддів, народних депутатів.

Односно поділяємо думку С. Кропельницької про те, що у світовій практиці забезпечення прийнятної рівня доходів після досягнення пенсійного віку є обов'язком не лише держави, але й громадянина. Заощадження на пенсію відбуваються в основному через інститут недержавних пенсійних фондів [4].

Недержавну пенсію виплачують додатково до державної. Розмір недержавної пенсії, на яку можуть сподіватися вкладники й учасники, залежить від розміру пенсійних внесків, періоду накопичення та суми отриманого інвестиційного прибутку. В Україні державні пенсії за принципами державного пенсійного забезпечення виплачувались до 01.01.2004 року, з переходом до системи пенсійного страхування під пенсіями маються на увазі пенсійні виплати коштами Пенсійного фонду України [2].

Підсумовуючи проведені дослідження слід наголосити на винятковій важливості пенсійної системи для виконання державою її соціальної функції. Існуюча в Україні система пенсійного страхування постійно реформується для знаходження оптимального балансу всіх її учасників.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9 липня 2003 року № 1058-IV із змінами та доповненнями // www.zakon.gov.ua.
 2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 9 липня 2003 року № 1057-IV із змінами та доповненнями // www.zakon.gov.ua.
 3. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 8 липня 2011 року № 3668 // www.zakon.gov.ua.
 4. Кропельницька С. О. Соціальне страхування [текст] : навч. посіб. / С. О. Кропельницька, Т. В. Солоджук [Вид. 2-ге, перероб. та доп.] – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 336 с.
 5. Юрій С. І. Соціальне страхування : підруч. / С. І. Юрій, М. П. Шаварина, Н. В. Шаманська. – К. : Кондор. – 2004. – 464 с.
-

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Сосницький В. П.
студент 4 курсу факультет обліку та фінансів

**Науковий керівник –
Глуценко Ю. А., кандидат економічних наук, доцент**

Високий ризик банківської діяльності головним чином пов'язаний з умовами і результатами діяльності його клієнтів. Практика свідчить, що значну частину кредитного портфелю складають банківські активи. Банківські кредитні операції є провідними серед інших як по прибутковості, так і по масштабності розміщення засобів [4].

Актуальність теми полягає у тому, що кредити є основним прибутком для українських банків, які є невід’ємною частиною економічної системи країни. Купуючи ресурси на вільному ринку кредитних ресурсів і продаючи їх підприємствам, комерційні банки здійснюють прямий вплив на розвиток національної економіки. Для фізичних осіб кредитування – це можливість задовольнити свої потреби, придбати предмети побуту, покращити умови проживання, придбати житло, а також ще багато іншого для чого на даний момент не має грошей. Для юридичних осіб – це може бути придбання основних засобів, ремонт, реконструкція, добудова, будівництво нерухомого майна, а також кредит може передбачати інвестиційні цілі.

Тому сучасний стан банківського кредитування є важливим як для національної економіки, так і для суб’єктів господарювання.

Проблемам банківського кредитування присвячено праці вітчизняних і зарубіжних авторів, зокрема: Е. Долана, Н. Жукова, О. Заруби, С. Ілляшенка, О. Кириченка, І. Лютого, Ю. Масленченкова.

Метою дослідження є розкриття нинішніх проблем банківського кредитування, а також виявлення шляхів вирішення і запобігання їх виникненню.

Банківський кредит – це форма кредиту, за якою грошові кошти надаються в позику банками. Основними принципами банківського кредитування є забезпеченість, строковість, платність та цільова направленість [3].

На сучасному етапі економічного розвитку одним з важливих шляхів виходу України із кризового стану займає удосконалення та подальший розвиток банківського кредитування. Підвищення ефективності банківського сектору країни – одна з актуальних, гострих і складних проблем, яка є на сьогодні. Адже в умовах сьогодення банківські установи дещо уповільнили свою діяльність на ринку кредитування, що є безумовним наслідком економічних та політичних процесів, які похитнули економіку не тільки нашої держави [2].

Розглянемо дану тенденцію на прикладі здійснення кредитування ПАТ КБ «ПриватБанк» суб’єктів підприємництва за 2012-2014 рр.

Таблиця 1

Аналіз структури та динаміки кредитного портфелю ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2012-2014 рр.

Показник	2012 р.		2013 р.		2014 р.		Відхилення 2014 до 2012 рр.	
	Сума, млн. грн	у % до під- сумку	Сума, млн. грн	у % до під- сумку	Сума, млн. грн	у % до під- сумку	Сума, млн. грн	у % до 2012 р.
Кредити юридичним особам	66158	95,9	83614	97,2	120544	97,6	54386	82,2
Кредити фізичними особам в т. ч.	2839	4,1	2410	2,8	2980	2,4	142	5,0
Іпотечні кредити	1859	2,7	1 587	1,8	2127	1,7	268	14,4
Кредити на придбання автомобіля	122	0,2	37	0,1	9	0,1	-113	92,6
Інші кредити	641	0,9	604	0,7	666	0,5	25	3,9
Кредити підприємствам малого та середнього бізнесу	216	0,3	182	0,2	178	0,1	-38	17,6
Всього	68996	100	86024	100	123524	100	54528	79,0

Провівши аналіз структури та динаміки кредитного портфеля ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2012-2014 рр., можемо зробити такий висновок, що рівень кредитування юридичних осіб збільшився на 54386 млн. грн або на 82,2 %. Рівень кредитування фізичних осіб збільшився на 142 млн. грн або на 5,0 %, так іпотечні кредити збільшилися на 268 млн. грн (14,4 %), кредити на придання автомобілів зменшилися на 113 млн. грн (92,6 %), інші кредити збільшилися на 25 млн. грн (3,9%), а також кредити підприємствам малого то середнього бізнесу зменшилися на 38 млн. грн (17,6%).

На даний момент країна перебуває у стані спаду економіки, банківської системи, тому спостерігається зниження темпів банківського кредитування, майже всі банки України не видають кредити ні фізичним, ні юридичним особам. Банки не мають можливості надавати кредити юридичним і фізичним особам, оскільки в банків не вистачає коштів для кредитування.

Для покращення і стабілізації ситуації з кредитуванням в Україні, потрібно розробляти і втілювати нові методи покращення кредитної ситуації. До таких методів можна віднести:

1. Надати з боку держави гарантії, які стосуються покращення та стабілізації ситуації в країні;
2. Збалансувати відсоткові ставки по кредитах для юридичних та фізичних осіб;
3. Зменшити облікову ставку НБУ для комерційних банків;
4. Сприяти розвитку довгострокового кредитування;
5. Розширити спектр методів надання та погашення кредитів;
6. Запровадити в Україні іноземний досвід у сфері мінімізації кредитних ризиків.

Аналіз банківського кредитування свідчить, що потрібно постійно вдосконалювати методи та механізми банківського кредитування, що є важливою передумовою економічного зростання в Україні. Та, щоб розвиток економіки мав інноваційну спрямованість, цього замало, необхідно створювати такі умови, за яких би відбувалося зростання довгострокових кредитів, які б спрямовувалися не в поточну, а в інвестиційну діяльність.

Таким чином, незважаючи на те, що в даний час існує низка проблем, які стримують розвиток кредитних відносин в Україні, процес банківського кредитування поступово набирає обертів і має всі передумови до зростання його обсягів.

Список використаних джерел:

1. Жукова Н. К. Сучасний стан ринку банківських кредитів в Україні / Н. К. Жукова, Н. В. Зражевська // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 5 – 6. – С. 54 – 57.
 2. Кузнецова Л. В. Роль банківського кредитування у фінансовому забезпеченні розвитку реального сектора економіки України / Л. В. Кузнецова // Економічний простір. – 2008. – № 20/1. – С. 107 – 115.
 3. Лагутін, В. Д. Кредитування: теорія і практика [Текст]: навч. посіб. / В. Д. Лагутін. – 3-тє видання. – К. : «Знання», 2002. – 215 с.
 4. Мезенко К. В. Сучасний стан банківського кредитування в Україні / К. В. Мезенко, В. І. Успаненко – // – Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2012, № 2(18). – С. 3 – 6.
 5. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua>.
-

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ЙОГО РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

*Стратейчук М. О.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Аранчій В. І., кандидат економічних наук, професор*

Одним із інструментів з'ясування реальної конкурентоспроможності є аналіз фінансового стану підприємства. Аналіз фінансового стану навіть найблагополучнішого підприємства є постійною необхідністю, бо не можна вести господарство без аналізу його доходів і витрат.

Метою оцінки фінансового стану підприємства в системі антикризового управління є розробка і реалізація заходів, направлених на швидке відновлення платоспроможності, відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, встановлення можливості підприємства продовжувати свою господарську діяльність, можливості подальшого розвитку, забезпечення прибутковості і зростання виробничого потенціалу і ухвалення відповідних рішень [1].

Розуміння фінансового стану підприємства та його своєчасний і якісний аналіз, вибір необхідного методу аналізу та системи показників, що забезпечить всебічне вивчення та представлення діяльності підприємства є основоположними для прийняття управлінських рішень, спрямованих на вирішення питання обрання напрямів діяльності та розвитку підприємства, покращення його ефективності, конкурентоздатності та прибутковості [3].

Забезпеченість фінансовими ресурсами в межах розрахункової потреби та їх раціональне використання створюють широкі можливості для подальшого поліпшення виробничих показників, підвищення ефективності застосування засобів та предметів праці, робочої сили, сучасних інформаційних технологій.

Фінансовий стан підприємства треба систематично і всебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів і методик аналізу. Це зробить можливу критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статистику за визначений період, так і в динаміку – за ряд періодів, дасть можливість визначити «болючі крапки» у фінансовій діяльності і способи ефективного використання фінансових ресурсів, їхнього раціонального розміщення.

Традиційна практика аналізу фінансового стану підприємства обробила визначені прийоми і методи його здійснення.

Можна назвати шістьох основних прийомів аналізу:

- 1) горизонтальний (тимчасовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- 2) вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;
- 3) трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з поруч попередніх періодів і визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою впливу тренда здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану);

4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відносин між окремими позиціями чи звіту позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;

5) порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства і його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками чи конкурентів із середньогалузевих і середніми показниками;

6) факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) чи стохастичних (що не мають визначеного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямої (власне аналіз), якщо результативний показник розділяють на окремі складені, так і зворотним (синтез), якщо його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник [2].

При успішному виконанні та перевиконанні плану виробництва та реалізації продукції, зниженні її собівартості підприємство одержує надплановий прибуток, утворюються додаткові джерела коштів, що, в кінцевому результаті, сприяє зміцненню фінансового стану підприємства. Тому резервами подальшого покращення фінансового стану підприємства є його успішна виробнича діяльність.

Брак або неправильне формування і використання активів може виявитись головною причиною несвоєчасності оплати заборгованості постачальників за одержані сировину й матеріали, неповного та неритмічного забезпечення підприємницької діяльності необхідними ресурсами, а, отже, й погіршення результатів виконання підприємством своїх зобов'язань перед власниками, державою та найманими працівниками. Забезпеченість підприємства активами в межах розрахункової потреби та їх раціональне використання створюють широкі можливості для подальшого поліпшення кількісних і якісних показників господарювання.

Список використаних джерел:

1. Круць А. В. Різноманітність підходів до визначення сутності фінансового стану підприємства / Круць А. В., Гут Л. В. – Електронний ресурс // [Режим доступу] // <http://www.pdaa.com.ua>.
 2. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / Терещенко О. О. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.
 3. Тютюнник С. В. Сутність характеристики фінансового стану підприємства / Тютюнник С. В., Бокарева І. В. – Електронний ресурс // [Режим доступу] // <http://intkonf.org>.
-

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

**Трощак М. С.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Дроботя Я. А., кандидат економічних наук, доцент**

Ефективне управління такими економічними процесами як формування та використання активів в операційній діяльності вирішує ряд питань розвитку підприємства та забезпечує кінцеві результати діяльності суб'єктів господарювання. Ефективне використання оборотних активів має велике значення для підприємства, оскільки справляє значний вплив на загальну ефективність всієї сукупності засобів, залучених підприємством [2]. Велика кількість вітчизняних

підприємств не витримують жорсткої конкуренції, через нестачу оборотних коштів та потоків оборотних активів не досягаючи таким чином високого рівня доходності.

Серед дослідників оборотних активів з точки зору фінансового управління слід відзначити таких іноземних науковців як В. Баумоль, Дж. Уїлсон, М. Міллер, Д. Опп, Є. Бріггем, Д. Шим, Д. Сігел, В. Хорн. Проблеми методології, теоретичного та практичного обґрунтування питань, пов'язаних з ефективним формуванням та використанням оборотних активів знайшли відображення у працях багатьох вітчизняних вчених: В. А. Анікіна, І. О. Бланка, І. І. Бойко, В. М. Івахненко, В. І. Аранчій, А. М. Поддєрьогіна, А. В. Щегда, О. М. Бірмана, Д. В. Лисенка та ін.

Так, В. М. Шелудько вказує що, «оборотні активи — це активи, що обслуговують господарський процес і забезпечують його неперервність. У бухгалтерському обліку до таких активів відносять активи, які споживаються або реалізуються протягом одного операційного циклу чи протягом року [5]».

Л. Г. Мельник визначає оборотні активи як «грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом не більше дванадцяти місяців з дати балансу» [3].

Як свідчить практика, чітке розмежування між поняттями «оборотний капітал», «оборотні активи» та «оборотні кошти» відсутнє.

Багато сучасних вітчизняних та зарубіжних економістів ототожнюють такі поняття, як «оборотні активи», «оборотні кошти», «оборотні засоби» та «оборотний капітал». Деякі дослідники вважають ці поняття синонімами, інші об'єднують лише частину цих понять, третя група вчених зазначають, що економічний зміст цих понять різний, саме тому ототожнювати їх помилково [1, 4].

На відміну від інших активів оборотні активи повністю споживаються і переносять свою вартість на створюваний продукт.

Оборотний капітал – це інвестиція в оборотні активи. Оборотні активи і оборотний капітал є двома категоріями, які характеризують одні й ті ж об'єкти: грошові кошти, поточні фінансові інвестиції, запаси, тому поняття «оборотний капітал» та «оборотні активи» ототожнюються багатьма науковцями. Але насправді, оборотний капітал на відміну від оборотних активів не споживається та витрачається, а інвестується з подальшим його збільшенням. Як економічна категорія, оборотний капітал виражає відносини купівлі-продажу грошових коштів, які на ринку виступають своєрідним товаром. Окрім того, оборотні активи включають дебіторську заборгованість, яка може бути складовою оборотного капіталу лише у випадку повернення її підприємству.

Терміни «оборотні активи» і «оборотний капітал» ототожнювати невірно і через те, що оборотний капітал виступає джерелом формування складових оборотних активів, тобто він фіксується в пасиві балансу, тоді як оборотні активи відображають характер їх розміщення і є частиною активу балансу.

Відмінність понять «оборотні активи» та «оборотні кошти», на нашу думку, полягає у наступному: у категорій «оборотні активи» і «оборотні кошти» різні складові та різна тривалість періоду для функціонування, крім того оборотні

активи витрачаються у процесі виробництва, тоді як оборотні кошти авансовані у виробництво, тому вони «не витрачаються і не споживаються».

Узагальнюючи погляди науковців на дане поняття вважаємо, що оборотні активи - це сукупність майнових та грошових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і цілком споживаються протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу.

Список використаних джерел

1. Бечко В. П. До питання щодо економічної сутності оборотних засобів / В. П. Бечко // Інноваційна економіка. – 2010. – № 4 (18). – С. 98–102.
 2. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами : учебник / И. А. Бланк. – К. : ИТЕМ Лтд, АДЕФ-Украина, 2000. – 534 с.
 3. Мельник Л. Г. Економіка підприємства : підручник / Л. Г. Мельника. – Суми, 2012. — 864 с.
 4. Поважний О. С. Особливості визначення сутності та складу поняття «оборотні активи» / О. С. Поважний, Н. О. Крамзіна, Ю. В. Кваша // Економічний простір. – 2008. – №12/2. – С. 41–52.
 5. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підручник / В. М. Шелудько. – К. : Знання, 2013. – 375 с.
-

ОЦІНКА ПЛАСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Туманцов В. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент*

Фінансовий стан підприємства можна оцінити з погляду його короткострокової та довгострокової перспектив. У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства є його ліквідність і платоспроможність. Платоспроможність – це можливість підприємства своєчасно і в повному обсязі задовольнити платіжні вимоги постачальників повертати кредити і позики, виплачувати заробітну плату, вносити платежі до бюджету, тобто проводити розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями.

Оцінку платоспроможності підприємства повинні здійснювати як власник (керівник) для прогнозування фінансової діяльності на майбутнє, так і ділові партнери – для впевненості у тому, що підприємство вчасно погасить свої боргові зобов'язання. Саме тому дослідження даної теми є досить актуальним і корисним для суб'єктів господарювання.

З погляду західних науковців платоспроможність визначається наявністю власних обігових коштів та здатністю покривати збитки. Особлива їх заслуга полягає в тому, що вони мають на увазі не лише погашення зобов'язань підприємством, а ще й існування деякого потенціалу чи резерву, який би дав змогу підприємству покривати збитки. Проте, основою діяльності підприємства має бути здатність задовольняти вимоги контрагентів та оплачувати виробничі потреби, а не орієнтуватися на збитки та їх покриття.

Доречно нагадати думку Є. Є. Іоніна, який говорить, що «платоспроможне те підприємство, в якого позитивні оборотні фонди (тобто наявні власні джерела обігових коштів)» [2, с. 35]. Можна зробити висновок, що платоспроможність визначається складом оборотних активів підприємства. З огляду на визначення провідних науковців, які вивчають дане питання, постає потреба твердження про те, що підприємство повинно мати кошти, достатні для сплати короткострокових зобов'язань, а також для того, аби продовжувати свою виробничу діяльність. Звичайно, підприємству потрібні абсолютно ліквідні активи для нового виробничого циклу. Але крім передбачених короткострокових зобов'язань, у зазначений термін йому необхідно сплатити також і довгострокові кредити та позики, термін погашення яких може наблизитися і перейти до поточного року.

Отже, на нашу думку, платоспроможність стосується не лише короткострокових позикових коштів а й довгострокових зобов'язань. Всебічно вивчаючи дану проблему можна стверджувати, що розглядати слід не лише довгострокові зобов'язання, бо наявні поточні платежі у короткостроковому періоді становлять значну частину від суми усіх платежів. І, відповідно, залежність платоспроможності від погашення короткострокових позик очевидна, тому що саме вони впливатимуть на платоспроможність підприємства. Адже за ситуації, коли банки через високий рівень ризиків кредитування не зацікавлені у наданні кредитів підприємствам, то, як наслідок, більшість підприємств мають високу заборгованість за короткостроковими зобов'язаннями.

Вітчизняними науковцями подається наступне визначення: «платоспроможність підприємства – найважливіший показник, який характеризує фінансовий стан підприємства. Оцінка платоспроможності проводиться на основі характеристики ліквідності активів, що означає спроможність перетворення активу в готівку» [1, с. 185]. Вважаємо, що такий підхід не сприяє вірному розумінню сутності платоспроможності підприємства, оскільки відбувається змішування поняття «платоспроможності» та її показників.

Деякі вітчизняні науковці ототожнюють платоспроможність з ліквідністю. Іноді поточна платоспроможність забезпечується ліквідністю, тобто здатністю розраховуватися за короткостроковими зобов'язаннями. Причому, в цілому платоспроможність визначається як наявність у підприємства коштів для погашення ним у встановлений термін та у повному обсязі своїх зобов'язань.

Розглянуті підходи щодо сутності поняття «платоспроможність підприємства» дають можливість зробити певні висновки: при визначенні платоспроможності підприємства термін зобов'язань не має істотного значення; платоспроможність підприємства може погіршитися внаслідок того, що у структурі активів значну частину посідає безнадійна дебіторська заборгованість, основні засоби, неприбуткові довгострокові вкладення; платоспроможність підприємства – це не лише показник. Доказом цього може стати той факт, що значення показника вказує на стан платоспроможності підприємства на певну дату розрахунку, тобто для нього характерна одномоментність, і це значення залежить від об'єктивно зумовлених змін, пов'язаних із надходженням та сплатою коштів.

Отже, платоспроможність підприємства – це його здатність у повному обсязі та у визначений термін розрахуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою грошових ресурсів та інших активів, спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність.

Список використаних джерел

1. Абдулаєв Н. Н. Аналіз фінансового стану підприємств / Абдулаєв Н., Зайнетдинов Ф. – К. : ФАКТ, 2014. – С. 185–187.
 2. Іонін Є. Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять «платоспроможність» і «ліквідність» / Є. Є. Іонін // Фінанси та кредит. – 2004. – № 6. – С. 34–37.
-

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ПОДАТКОВИМИ ОРГАНАМИ

*Цілуйко Є. І.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Дроботя Я. А., кандидат економічних наук, доцент*

Податкова система впливає на розвиток будь-якої галузі економіки, в тому числі й сільського господарства, яке в Україні має стратегічне значення та потребує значної державної підтримки. В нашій країні оподаткування аграрних підприємств з часом зазнає змін, вводяться нові пільги для платників податків. На даний час для сільськогосподарських підприємств можливе застосування двох систем оподаткування: загальна система оподаткування та спеціальні режими оподаткування.

Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на чотири групи платників єдиного податку.

До 4 групи платників єдиного податку входять сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товарного виробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює, або перевищує 75 %. До 2015 року платники четвертої групи єдиного податку сплачували фіксований сільськогосподарський податок.

Для 4-ї групи єдиним податком обкладаються угіддя, права власності та користування на які оформлено і зареєстровано згідно із законодавством. Підстава нарахування єдиного податку для 4-ї групи – дані Держземкадастру та/або дані з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно [2].

Ставки єдиного податку 4-ї групи:

- для ріллі, сіножатей і пасовищ – 0,81 % (у 2015 році – 0,45), а для гірських зон і поліських територій, – до 0,49 %;
- для багаторічних насаджень – 0,49 % (у 2015 році – 0,27), а для гірських зон і поліських територій, – 0,16 %;
- для земель водного фонду – 2,43 % (у 2015 році – 1,35) [3].

Справляння сільгоспвиробниками ПДВ має свої особливості. З метою стимулювання сільськогосподарської діяльності в Податковому кодексі України передбачена можливість застосування спеціального режиму оподаткування з ПДВ. Сільськогосподарські товаровиробники, які перевищують об'єм реалізації

в 1 млн грн за останні 12 календарних місяців, зобов'язані стати на облік, як платники ПДВ, проте вони можуть обрати для себе спеціальний режим оподаткування, за умови, що частка прибутків від продажу сільськогосподарської продукції, товарів, послуг перевищує 75 % від їх загального доходу. Позитивним в застосуванні спеціального режиму з ПДВ є те, що сума нарахованого податкового зобов'язання не перераховується до державного бюджету, а акумулюється на спеціальному рахунку платника податків, відкритому у банківській установі [1]. Надалі сільгоспвиробник за рахунок цієї суми погашає витрати, пов'язані з податковим кредитом по ПДВ, а залишок використовує для інших виробничих цілей.

Однак, на початку 2016 року відбулися значні зміни, які стосуються саме спеціального режиму з ПДВ. На 2016 рік запроваджено перехідні умови у застосуванні сільгоспвиробниками спецрежиму оподаткування. Починаючи зі звітнього періоду січня 2016 року, сума ПДВ буде розподілятися таким чином:

- при постачанні зернових та технічних культур: 85% – до державного бюджету, 15% – перераховується на спецрахунок господарюючого суб'єкта;
- при постачанні продукції тваринництва: 20% – до державного бюджету, 80% – перераховується на спецрахунок.
- при постачанні інших с/г товарів та послуг: 50% – до державного бюджету, 50% – перераховується на спецрахунок. Скасування спецрежиму передбачається з 1 січня 2017 року. Тобто, на сільськогосподарські підприємства значно збільшилося податкове навантаження.

Інші податки аграрне підприємство може сплачувати на загальних підставах, не використовуючи спеціальний режим. В такому випадку найбільшим його податковим зобов'язанням буде податок на прибуток підприємств.

В цілому спеціальні режими оподаткування аграрного бізнесу є вигідними і стимулюючими розвиток сільськогосподарських підприємств. З урахуванням ризиковості ведення сільськогосподарської діяльності, сезонності необхідно активізувати державну підтримку сільського господарства в Україні. Тому, на нашу думку, спеціальний режим оподаткування для сільськогосподарських підприємств доцільно залишити, враховуючи деякі зміни чи доповнення. В основу змін мають бути закладені нові концептуальні підходи, ключовими з яких є: застосування системи спеціального оподаткування лише для селоутворюючих аграрних підприємств; стимулювання спеціальним оподаткуванням диверсифікації аграрного бізнесу та участі підприємств у сільському розвитку; посилення зручності в обрахуванні та справленні таких податків.

Список використаних джерел

1. Жук В. М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В. М. Жук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 33–42.
 2. Зміни в податковому законодавстві з 01.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufpaa.org/files/Changes_in_tax_legislation
 3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
-

ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

*Швачко М. О.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Мисник Т. Г., кандидат економічних наук, доцент*

Передумови виникнення фінансових ресурсів пов'язані зі стадіями виробництва, обміну та споживання. Саме формування фінансових ресурсів відбувається на стадії розподілу вартості виробленого та реалізованого продукту. Отже, формування фінансових ресурсів пов'язане з виконанням двох умов:

- 1) капітал повинен бути задіяний у процесі виробництва і сприяти створенню вартості продукту;
- 2) вироблений продукт повинен бути реалізований та з натурально-речової набути грошової форми.

На формування та використання фінансових ресурсів підприємств впливають різноманітні чинники, які по відношенню до суб'єктів підприємницької діяльності доцільно поділяти на внутрішні (несистематичні), пов'язані безпосередньо з діяльністю окремого підприємства та зовнішні (систематичні), не пов'язані з діяльністю підприємства.

Формування фінансових ресурсів розпочинається в момент заснування підприємства, коли утворюється статутний фонд (капітал). Він показує розмір основних і оборотних коштів, інвестованих у процес виробництва. Надалі фінансові ресурси формуються головним чином за рахунок власних джерел (власних коштів): прибутку, амортизаційних відрахувань. Поряд з ними, джерелами фінансових ресурсів виступають: виручка від реалізації майна; різноманітні цільові надходження; виручка від вибуття оборотних коштів.

Для забезпечення безперебійного фінансування процесу виробництва велике значення мають фонди фінансових резервів. В умовах ринку роль цих фондів зростає. Фінансові резерви можуть створюватись самими підприємствами за рахунок власних фінансових ресурсів (самострахування), управлінськими структурами (на підставі встановлених нормативних відрахувань), спеціалізованими страховими організаціями (методом страхування), державою (резервні фонди) [2, с. 19].

Підприємство використовує фінансові ресурси за багатьма напрямками, головні серед яких такі [2, с. 19]:

- платежі організаціям фінансово-банківської системи у зв'язку з виконанням зобов'язань;
- інвестування власних коштів у капітальні витрати на розширення виробництва, технічне відновлення;
- інвестування ресурсів у цінні папери інших фірм, придбанні на ринку;
- спрямування ресурсів на утворення грошових фондів заохочувального і соціального характеру;
- використання ресурсів на добродійні цілі, спонсорство.

Таким чином, ми можемо виділити такі основні джерела формування фінансових ресурсів та напрямки їх використання:

– статутний капітал, що формується під час створення підприємства та спрямовується на формування основних та оборотних засобів;

– кредитні ресурси, що являють собою форму зовнішнього фінансування підприємства. Кредитні ресурси на сьогоднішній день в умовах фінансової кризи є занадто дорогим задоволенням для підприємства, тому останнє поставлене в умови необхідності максимальної мобілізації внутрішніх джерел залучення фінансових ресурсів;

– дебіторська заборгованість є грошовими коштами за придбану покупцями продукцію, отримані послуги. В той же час, великий розмір дебіторської заборгованості є негативним явищем для підприємства, оскільки вона є ні чим іншим як грошовими коштами, що мають бути, але відсутні у розпорядженні підприємства;

– фінансові резерви, розмір та періодичність сплати до яких визначається самим підприємством, а в деяких випадках й передбачено законодавством. Фінансові резерви слугують своєрідним страховим буфером підприємства на випадок непередбачених витрат та збитків;

– нерозподілений прибуток – результат фінансової діяльності підприємства, що може бути спрямований на розширення виробництва, інвестований у основні фонди або розподілений між засновниками.

Якість використання фінансових ресурсів може бути оцінена через ефективність використання, при цьому ефективність забезпечується впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів. Незважаючи на велику кількість фінансових коефіцієнтів та різноманітних підходів щодо визначення ефективності використання фінансових ресурсів, необхідно впровадити таку систему критеріїв та їх нормативних значень, яка б допомагала найбільш точно оцінити ефективність використання наявних фінансових ресурсів на підприємстві і яка була б зрозумілою, аргументованою та враховувала вид економічної діяльності суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту [Текст]: монографія / Є. Брігхем. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
 2. Гринькова В. М. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – К. : Знання-Прес, 2004. – 423 с.
-

Підсекція з обліку і аудиту
БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ РОСЛИННИЦТВА:
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ

*Акопян Л. М.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Ліпський Р. В., кандидат економічних наук*

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про біологічні активи та одержану у процесі їх біологічних перетворень сільськогосподарську продукцію визначені П(С)БО 30 «Біологічні активи» № 790 від 18.11.2005 р.

Згідно з П(С)БО 30 під біологічним активом галузі рослинництва слід розуміти рослину, що у процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [3].

За П(С)БО 30 біологічні перетворення – це процес якісних і кількісних змін біологічних активів. Національний стандарт, на нашу думку, не досить повно розкриває змістове навантаження даного поняття, оскільки більш обґрунтована відповідь наведена у міжнародних стандартах. Так, згідно з Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство», біологічні перетворення – це процеси росту, дегенерації, продукування та відтворення, які спричиняють якісні та кількісні зміни біологічних активів [2].

У результаті біологічних перетворень від біологічних активів отримують сільськогосподарську продукцію, що є активом, одержаним у результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання. Зокрема, сільськогосподарською продукцією у рослинництві є: зерно, плоди, ягоди, овочі, зелена маса, отримані під час збирання врожаю (заготівлі).

Біологічні активи рослинництва (поточні, незрілі, довгострокові), якщо їх справедливу вартість з різних причин визначати неможливо, можуть обліковуватися як: незавершене виробництво (на рахунку 23); довгострокові біологічні активи – за балансовою (первісною) вартістю (на рахунку 162); незрілі довгострокові біологічні активи (на рахунку 166) – за фактичними витратами, списаними на їх створення (первісною вартістю).

Важливо звернути увагу і на те, що після досягнення поточними біологічними активами рослинництва стадії зрілості (збирання урожаю), аналітичний облік культур, що були оцінені за справедливою вартістю закривається із субрахунку 211 «Поточні біологічні активи рослинництва, які оцінені за справедливою вартістю» та відновлюється на рахунку 23 «Виробництво». Останнє пов'язано з тим, що поточні біологічні активи в стадії зрілості припиняють процес життєдіяльності (зникають – як об'єкт обліку), а вихід від них продукції обліковується за кредитом рахунку 23.

Первісне визнання біологічних активів та сільськогосподарської продукції здійснюється, якщо:

- підприємство набуло право власності на сільськогосподарську продукцію і несе ризики та отримує вигоди від володіння нею;

- підприємство в подальшому буде здійснювати управління та контроль за використанням біологічних активів та продукції;

- існує впевненість у тому, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням біологічних активів та сільськогосподарської продукції;

- вартість біологічних активів та сільськогосподарської продукції може бути достовірно визначена.

Облік біологічних активів передбачає відображення їх на кожен дату проміжного (31 березня, 30 червня, 30 вересня) та річного балансу (31 грудня) за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу. Якщо справедлива вартість біологічних активів на поточну дату балансу перевищує їх вартість на дату попереднього балансу виникає дохід, що відображається за кредитом рахунку 710 «Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю». Якщо ринкова ціна біологічних активів знизилася, то виникають витрати, що відображаються за дебетом рахунку 940 «Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю». На різницю між фактичними витратами та оцінкою за справедливою вартістю оприбуткованої сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів також відображаються доходи (за кредитом рахунку 710) або витрати (за дебетом рахунку 940) [1].

Отже, можна зробити висновки, що у разі оцінки біологічних активів, варто врахувати їх відображення у вартісному та кількісному виразі. За ринкового підходу вартість біологічних активів ґрунтується на цінах активного ринку, що склалися на звітну дату. Оцінка біологічних активів і сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю є не лише нормативною вимогою, а й чинником інвестиційної привабливості підприємства.

Список використаних джерел:

1. Клименко О. П. Оцінка біологічних активів та її вплив на формування фінансових результатів діяльності / О. П. Клименко // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 2 (56). – С. 105 - 110.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» від 1 січ. 2012 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_027.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» № 790 від 18 лист. 2005 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.

ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ: ЗАКОНОДАВЧІ НОРМИ ПДФО 2016

**Балюк Д.С.,
магістрант факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –
Пилипенко К.А., кандидат економічних наук, доцент**

Податок на доходи фізичних осіб – прямий податок, що залежить від результату господарської діяльності, а саме від доходу фізичної особи. Згідно Податкового кодексу України № 2755-VI від 02.12.2010 р., платниками податку є : фізична особа – резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в

Україні, так і іноземні доходи; фізична особа – нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні; податковий агент [2].

З 1 січня 2016 р. вступили в дію всі норми Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» № 909-VIII від 24 груд. 2015 р [1].

У 2016 році застосовуватиметься базова ставка 18 % до усієї бази оподаткування, незалежно від її розміру (п. 167.1 ПКУ). Відтак відмінено обов'язок подавати річну декларацію фізичними особами, якщо протягом податкового (звітного) року оподатковувані доходи нараховувалися одночасно двома або більше податковими агентами і при цьому загальна річна сума таких оподатковуваних доходів перевищує 120 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року.

Також:

- якщо це передбачено окремими нормами розділу IV ПКУ, ставка ПДФО може становити 0 %;

- для пенсій або довічного грошового утримання, розмір яких більше, ніж 3 розміри мінімальної заробітної плати (у розрахунку на місяць), встановленої на 1 січня звітного податкового року (4134 грн), до суми перевищення застосовуватиметься ставка ПДФО у розмірі 15 %;

- для пасивних доходів зберігатиметься окрема ставка 5 % для доходів у вигляді дивідендів, нарахованих резидентами-платниками податку на прибуток підприємств. Решта пасивних доходів (а до них належать, крім дивідендів, проценти, роялті та інвестиційний прибуток) оподатковуватимуться ПДФО за базовою ставкою – 18 %.

Базовий розмір податкової соціальної пільги зменшився до 50 % розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленого законом на 1 січня звітного податкового року. Відтак базовий розмір ПСП у 2016 році становитиме 689 гривень.

При цьому, гранична сума доходу, яка даватиме право на застосування ПСП, не змінилася та дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень – 1930 гривень.

Основні нововведення в частині ПДФО такі:

- ставка ПДФО більше не залежить від розміру доходу, а є сталою (у 2016 році – 18 %, із 2017 року – 17 %);

- розмір податкової соціальної пільги, як і раніше, становить 50 % мінзарплати (у 2016 році — 689 грн). Обіцяного підвищення порогу доходу для застосування ПСП не відбулося. Він, як і раніше, дорівнює розміру мінімальної заробітної плати (у розрахунку на місяць), встановленої на 1 січня звітного податкового року, помноженому на 1,4 (у 2016 році — 1930 грн);

- для підприємців-загальносистемників змінили правила сплати авансових платежів із ПДФО. Тепер вони розраховуються платником податку самостійно згідно із фактичними даними, зазначеними в Книзі обліку доходів і витрат, кожного календарного кварталу та сплачуються до бюджету до 20 числа місяця, наступного за кожним календарним кварталом (до 20 квітня, до 20 лип-

ня та до 20 жовтня). Авансовий платіж за четвертий календарний квартал не розраховується та не сплачується.

Внесені у новому звітному (податковому) році нововведення суттєво вплинули на розрахунок суми ПДФО та нарахувань і утримань із заробітної плати для бухгалтерської служби підприємства, що обов'язково має бути враховано в організації податкового обліку ПДФО. Розглянуті нюанси оподаткування та приклади обчислення сум ПДФО, єдиного соціального внеску та військового збору мають на меті роз'яснення та аналіз основних аспектів оподаткування доходів фізичних осіб. Згідно з внесеними змінами зросла відповідальність за своєчасне перерахування сум єдиного соціального внеску, що позитивно позначиться на його адмініструванні.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» № 909-VIII від 24 груд. 2015 р. [Електронний ресурс] / Верховна рада України – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

2. Податковий Кодекс України № 2755-17 від 02 груд. 2010 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

ОЦІНКА БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

**Бахур О. О.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник – Ватуля І. Д., доцент**

Виокремивши в окрему групу із складу основних засобів біологічні активи сільськогосподарські товаровиробники зіткнулися з труднощами пов'язаними з їх оцінкою. П(С)БО 30 «Біологічні активи» пріоритетною оцінкою визначає справедливу вартість. Визначення якої ґрунтується на цінах активного ринку. За наявності кількох активних ринків їх оцінка ґрунтується на даних того з них, на якому підприємство передбачає продавати біологічні активи. Для дослідження ринку сільськогосподарські підприємства повинні створювати Комісію з визначення справедливої вартості біологічних активів, що здійснює збір та моніторинг цін на біологічні активи і визначення справедливої вартості на дату балансу відповідно до встановленої підприємством методики. На практиці розрізняють п'ять методів оцінки: аналіз контрактів, аналогів, прийняття цін, експертної оцінки, сторонньої професійної оцінки [3].

Розглянемо перші три, що може використовувати сам господарюючий суб'єкт. Використовуючи метод контрактів комісія визначає, що ціна на біологічні активи, яка була визначена у попередніх контрактах на їх продаж, або що пропонується на даний час підприємству заготівельними організаціями, переробними підприємствами є справедливою. Метод аналогів передбачає визначення справедливої вартості виходячи з ринкових цін на аналогічні активи, що склалися на ринку на певну дату.

За відсутності активного ринку справедливу вартість біологічних активів комісія визначає за методом прийняття цін. Який включає формування ціни:

1) за останньою ринковою ціною операції з такими активами (за умови відсутності суттєвих негативних змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, де діє підприємство);

2) за ринковими цінами на подібні активи, скоригованими з урахуванням індивідуальних характеристик, особливостей або ступеня завершеності біологічних перетворень активу, для якого визначається справедлива вартість;

3) за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на додаткові біологічні активи та сільськогосподарську продукцію [1].

Наприклад, біологічний актив може бути оцінений за вартістю сільськогосподарської продукції. Так, велика рогата худоба чи свині можуть бути оцінені за вартістю м'ясопродуктів.

В той же час П(С)БО 30 «Біологічні активи» дозволяє біологічні активи, справедливу вартість яких на дату балансу достовірно визначити неможливо, оцінюються за первісною вартістю до періоду, у якому можливо визначити їх справедливу вартість, також первісну вартість для оцінки біологічних активів можуть використовувати і підприємства, що є платниками податку на прибуток [2]. За таких умов, довгострокові біологічні активи можуть відображатися за первісною вартістю з урахуванням суми їх зносу і втрат від зменшення корисності відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів». Поточні біологічні активи та додаткові біологічні активи - за первісною вартістю, крім поточних біологічних активів рослинництва, які визнаються і відображаються як незавершене виробництво відповідно до П(С)БО 9 «Запаси».

Міжнародний стандарт фінансового обліку (IAS) 41 «Сільське господарство» передбачає, що при первісному визнанні і в кінці кожного звітного періоду біологічні активи оцінюються за справедливою вартістю за мінусом витрат на продаж, за винятком випадку, коли справедливу вартість не можна виміряти достовірно. За таких умов біологічні активи оцінюються за собівартістю за мінусом суми накопиченої амортизації та суми накопичених збитків від зменшення їх корисності [4].

Підсумовуючи вищезазначене відмітимо, що на практиці, більшість господарюючих суб'єктів не дотримуються норм П(С)БО 30 «Біологічні активи» і не оцінюють біологічні активи за справедливою вартістю. Вагомим аргументом використання саме справедливої вартості є можливість реального відображення активів сільськогосподарських товаровиробників як важливої складової виробничого процесу та капіталу підприємства. Отже, оцінка біологічних активів за справедливою вартістю впливає на збільшення валюти балансу та показники фінансового стану підприємства. Однак, найбільшого ефекту від впровадження методологічних засад, щодо оцінки біологічних активів за справедливою вартістю, можна досягти лише за умови забезпечення відповідності рівня цін на сільськогосподарську продукцію та економічно обґрунтованих витрат на її виробництво.

Список використаних джерел

1. Облік сільськогосподарської діяльності : [навч. посібник] / За ред. В.М. Жука. - К. : ТОВ «Юг-АГРО-Веста», 2007. - 368 с.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 790 від 18. 11.2005 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

3. Методичні рекомендації з обліку біологічних активів, затверджені Міністерством фінансів України № 1315 від 29.12.2006 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

4. Міжнародний стандарт фінансового обліку (IAS) 41 «Сільське господарство» переглянутий 01.01.2003 р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.dipifr.info/ifrs_texts_ua.html.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ

**Беда К. М.,
магістрант факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –
Тютюнник С. В., кандидат економічних наук, доцент**

Одним із важливих і принципових теоретичних питань економічної діяльності є визначення терміна «доходи». Як економічна категорія, доход в загальному розумінні означає потік грошових та інших надходжень за одиницю часу і складається з таких пофакторних елементів, як прибуток, заробітна плата, процент і рента. Трактуювання сутності доходів в загальноекономічній літературі, на думку Н. В. Прохар, так чи інакше зводиться до двох визначень: 1) доходи – це грошові або інші надходження (П. І. Юхименко, П. М. Левченко, Р. М. Пушкар, Н. П. Тарнавська, В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, Л. Г. Мельник, І. М. Бойчук, Ю. В. Піча); 2) доходи – це виручка (виторг) від реалізації (О. І. Ястремський, О. Г. Грищенко, В. С. Сухарський).

Проте з бухгалтерської точки зору, з одного боку, виручка (виторг) від реалізації – це хоча і вагома, але лише окрема складова доходів сучасного підприємства. Існують ще і відсотки та дивіденди одержані, доходи від участі у капіталі інших підприємств, отримані штрафи, пені, неустойки, благодійні внески, спонсорська допомога тощо. З іншого боку, трактування сутності доходів як надходжень грошових коштів чи матеріальних цінностей не відповідає принципу нарахування, який застосовується в бухгалтерському обліку. Адже доходи визнаються не у момент надходження грошових коштів від контрагентів, а в момент реалізації товарів, робіт, послуг, тобто відвантаження та передачі права власності на активи. До того ж не усяке надходження грошових коштів чи матеріальних цінностей визнається в бухгалтерському обліку доходами [4].

Визначення доходів, з позиції бухгалтерського обліку, подано у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», що не суперечить Міжнародним стандартам фінансової звітності і полягає у збільшенні економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшенні зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [1]. Згідно МСБО 18 «Дохід», доходи – це валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, яке виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал зростає у результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу. П(С)БО 30 «Біологічні активи» передбачено, що доходами визнається перевищення вартості сільськогосподарської продукції і біологічних активів, оцінених за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, над витратами, пов'язаними з біологічними перетвореннями [3]. П(С)БО 15 «Дохід» визначає

методологічні засади формування в бухгалтерському обліку та розкриття у фінансовій звітності інформації про доходи підприємств усіх форм власності (крім бюджетних установ). Норми цього положення поширюються на доходи, які виникають у результаті наступних операцій: реалізація продукції; надання послуг; цільове фінансування; використання активів іншими сторонами, що приводить до виникнення доходу у вигляді процентів, роялті, дивідендів [2].

П(С)БО 15 «Дохід» та 30 «Біологічні активи» передбачені наступні групи визнаних доходів: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції та дохід від зміни вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних унаслідок сільськогосподарської діяльності. А у відповідності до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» доходи класифікуються таким чином: чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; дохід від участі в капіталі; інші фінансові доходи; інші доходи. Таким чином, класифікація доходів згідно НП(С)БО 1 та П(С)БО 15 не співпадає. Це пов'язано з тим, що НП(С)БО 1 направлене на складання фінансової звітності, а П(С)БО 15 спрямоване на загальні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства. Також ці документи є основою для розробки інших нормативних актів, таких як Інструкція до Плану рахунків та відомчі методичні рекомендації, які містять більш деталізовану інформацію.

Отже, така економічна категорія, як «дохід» повинна мати конкретне визначення, а система бухгалтерського обліку – забезпечувати єдиний підхід до формування доходів у кожному підприємстві за певний період, що тим самим сприятиме узгодженості величини прибутку та платежів у бюджет.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджені наказом Міністерства фінансів України № 73 від 7 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» № 860/4153 від 14 груд. 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>
 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» № 1456/11736 від 10 січ. 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>
 4. Прохар Н. В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : [монографія] / Н. В. Прохар, Ю. О. Ночовна. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.
-

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

***Березовець Н. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник – Ватуля І. Д., доцент***

Специфіка діяльності будь-якого підприємства потребує значного обсягу оборотних активів, в тому числі активів у розрахунках, тому для підприємств проблема ефективного управління дебіторською заборгованістю, спрямовано на оптимізацію загального її розміру та забезпечення своєчасної інкасації.

В економічній та науковій літературі дебіторська заборгованість розглядається як кошти, вилучені у підприємства, або які певний термін знаходяться у інших осіб. Таке трактування дебіторської заборгованості ставить проблему відображення в обліку коштів, які фактично перебувають у розпорядженні іншої особи.

Науковці трактують поняття «дебіторська заборгованість» по-різному: такі науковці як М. П. Войнаренко, Є. О. Іванов, Т. Момот розглядають її як – суму боргів юридичних та фізичних осіб [1, 3, 5]. Дещо по-іншому підходять до визначення цього терміна О. С. Іванілов, В. В. Смачило, Є. В. Дубровська, Г. Г. Кірейцев і визначають її як складову оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг [2, 4].

Нормативно-правовими документами, що регламентують відображення дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» та 13 «Фінансові інструменти». Проте сутність дебіторської заборгованості у цих документах є неоднозначною.

Так, згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи Тоді, як у П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» надається інше трактування дебіторської заборгованості, що не призначена для продажу: «дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для перепродажу» [6, 7].

Проведений нами аналіз визначень сутності поняття «дебіторська заборгованість» у спеціальній економічній літературі свідчить про відсутність єдиного його розуміння авторами.

Облік дебіторської заборгованості, крім з'ясування сутності, потребує також здійснення її класифікації. Слід наголосити, що при наявності різних класифікаційних ознак дебіторської заборгованості класифікація її найчастіше здійснюється за однією певною ознакою в межах рахунків відповідно до єдиного Плану рахунків. Це зумовлено чинним порядком обліку, що має місце в Україні, де дії бухгалтера жорстко регламентовані, на відміну від країн із ринковою економікою, де рішення про порядок розміщення різних видів дебіторської заборгованості в балансі та ступінь деталізації цих статей приймає фірма, а тому у кожній з них склад і структура дебіторської заборгованості в балансі можуть бути різними.

З викладеного вище, класифікацію дебіторської заборгованості можна відобразити так, як показано в табл. 1.

Така класифікація розкриває економічну природу різних видів дебіторської заборгованості і дає змогу глибше провести фінансовий аналіз – основу управління.

Викладені погляди, рекомендації та окремі прийоми класифікації заборгованості можна використовувати як для складання фінансової звітності, так і для управлінських рішень щодо регулювання розрахунків та управління дебіторською заборгованістю.

Класифікація дебіторської заборгованості

Класифікаційна ознака	Види дебіторської заборгованості
1. За способом виникнення	а) товарна
	б) інша
2. За термінами погашення	а) короткострокова
	б) довгострокова
а) очікуваний термін погашення б) реальний термін погашення	в) термінова
	г) прострочена
	д) відстрочена
3. За забезпеченістю	а) забезпечена
	б) незабезпечена
4. За контрагентами	а) вітчизняних дебіторів
	б) іноземних дебіторів
6. За формою погашення	а) монетарна
	б) немонетарна

Список використаних джерел:

1. Войнаренко М. П. Системи обліку в Україні: трансформація до міжнародної практики / М. П. Войнаренко. - К. : Наукова думка. - 2002. – 215 с.
2. Іванілов О. С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / О. С. Іванілов, В. В. Смачило, Є. В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. - 2007. - № 1. - С. 156-163.
3. Іванов Є. О. Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства / Є. О. Іванов // Вісник МСУ. - Вип. 1-2. - Т. VIII. - Харків. - 2005. - С. 35-38.
4. Кірейцев Г. Г. Фінансова звітність підприємств та її аналіз / Г. Г. Кірейцев. - К: ЦУЛ, 2002. - 452 с.
5. Момот Т. Управление дебиторской задолженностью предприятия / Т. Момот // Бизнес информ. - 2003. - №11-12. - С. 97-99.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК МЕТОД АУДИТУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИНИЦТВА

**Булгаков О. С.,
магістрант факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –
Романченко Ю. О., кандидат економічних наук, доцент**

Інвентаризація необхідна для встановлення відхилень облікових даних від фактичної наявності активів, що може бути спричинено помилками в обліку, природними втратами або псуванням матеріальних цінностей, зловживанням матеріально відповідальних осіб [1].

Актуальності інвентаризація набуває при здійсненні внутрішньогосподарського аудиту і є основним прийомом поточного контролю. У нормативно-правових актах не зазначено методику проведення інвентаризації, а

отже, аудитор сам вирішує, які процедури буде застосовувати у ході перевірки. Готуючись до інвентаризації, варто визначити кількість об'єктів, на яких вона буде проводитись. Для цього аудитору напередодні слід ознайомитися з технологією виробництва та структурою самого підприємства. Інвентаризацію проводять суцільним або вибіркоким методами раптово й одночасно на всіх об'єктах.

Особливо слід підкреслити важливість правильності відображення організації інвентаризації в її етапах, оскільки від точності проведення інвентаризації залежить ефективність та правильність ведення обліку на підприємстві. В економічній літературі існують різні підходи до визначення етапів інвентаризації, однак між ними немає єдності.

Так, В. М. Пархоменко працює над виділенням таких головних етапів, як організаційно-підготовчий, технологічно-документальний, порівняльно-аналітичний та результативний (підсумковий) етапи [3].

Л. В. Чижевська виділяє сім основних етапів інвентаризації: підготовча робота; зняття фактичних залишків і їх запис; перевірка інвентарних описів; оцінка об'єктів інвентаризації; порівняння даних інвентаризації з даними бухгалтерського обліку; регулювання інвентаризаційних різниць; оформлення результатів інвентаризації [4].

Є. В. Калюга вважає, що інвентаризація включає в себе п'ять етапів: підготовчий; натуральну і документальну перевірку; таксувальний; порівнювально-аналітичний; підсумковий [1].

Під час проведення інвентаризації аудитор не може бути членом інвентаризаційної комісії, але, спостерігаючи за її роботою має: контролювати виконання процедур інвентаризації; перевіряти правильність підрахунку на основі випадкової вибірки; вивчати обґрунтованість віднесення операцій до певного звітного періоду; отримувати пояснення з приводу значних відхилень виробничих запасів із даними бухгалтерських записів; перевіряти правильність оцінки фактичного обсягу запасів.

Аудиторські процедури поділяються на ті, що проводяться до інвентаризації, під час інвентаризації та після її закінчення.

У рослинництві незавершене виробництво інвентаризують за кожним окремим об'єктом (який приймають у кількісному вираженні) – культурою (рослиною), видом посівів і робіт. У тваринництві – це закладені на інкубацію яйця, залишений на зиму у вуликах мед і вартість риб-одноліток, що залишилися у ставках-зимівниках. Комісія, крім стану об'єкта, з'ясовує загальну суму витрат за ним і розмір витрат на одиницю площі. Всі дані оформляють в інвентаризаційний опис незавершеного виробництва і незакінченого будівництва (ф. № 165).

Відображення результатів інвентаризації проводиться на рахунках бухгалтерського обліку в тому місяці, в якому закінчена інвентаризація, зразу при затвердженні інвентаризаційного акта і при поданні до бухгалтерії необхідних підтверджувальних документів.

Основні причини недоліків, допущені під час інвентаризаційного процесу, мають переважно об'єктивний характер і включають: недосконалість чинних законодавчо-нормативних актів, що регулюють проведення інвентаризації, їх невідповідність вимогам реформованого бухгалтерського обліку, неналежне докумен-

тальне забезпечення, в тому числі відсутність затверджених форм документів з інвентаризації окремих та недоліки в методичному забезпеченні інвентаризації.

Отже, проведення інвентаризації дозволяє вчасно і ефективно вирішити багато проблем в діяльності сільськогосподарських підприємств і забезпечує одержання повної, достовірної та неупередженої інформації про наявність і стан активів, власного капіталу та зобов'язань; можливість контролю з боку власника за наявністю і станом переданого в оренду чи безоплатне користування майна та інше. Інвентаризація виступає важливим елементом методики визначення фінансових результатів діяльності фермерських господарств (у частині визначення витрат), що розширює зміст інвентаризації як методу обліку.

Список використаних джерел:

1. Калюга Є. В. Зміст, порядок проведення і вдосконалення методичних прийомів інвентаризації / Калюга Є. В. // Вісник податкової служби України. – 2001. – № 5. – С. 24–30.
 2. Музиченко А. О. Особливості проведення інвентаризації в сільсько-господарських підприємствах / А. О. Музиченко, І. О. Музиченко [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2508>
 3. Пархоменко В. М. «Інвентаризація – інструмент забезпечення достовірності фінансової звітності» / Вісник податкової служби України, № 43. – 2012. – С. 20–29.
 4. Чижевська Л. В. Бухгалтерський баланс: проблеми теорії і практики. - Житомир: Житомирський інженерно-технологічний інститут, 1998. – 408 с.
-

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

***Бунецький В. А.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Грибовська Ю. М., кандидат економічних наук, доцент***

Аналіз дебіторської заборгованості є важливою частиною фінансового аналізу на підприємстві і дозволяє виявляти не лише показники поточної (на даний момент часу) і перспективної платоспроможності підприємства, але і фактори, що впливають на їх динаміку, а також оцінювати кількісні і якісні тенденції зміни фінансового стану підприємства в майбутньому.

До завдань аналізу дебіторської заборгованості належать: точний, повний і своєчасний облік руху грошових коштів і операцій з їх руху; контроль за дотриманням касової і платіжно-розрахункової дисципліни; визначення складу і структури простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості, її частки в загальному обсязі дебіторської та кредиторської заборгованості; виявлення структури даних по постачальникам по неоплачених у розрахунковими документами, постачальникам за простроченими векселями, постачальникам за отриманим комерційному кредиту, встановлення їх доцільності і законності [3].

Аналіз дебіторської заборгованості передбачає вивчення структури дебіторської заборгованості, її динаміки, складу та динаміки простроченої дебіторської заборгованості, якості дебіторської заборгованості; ліквідності дебіторської заборгованості; відносних показників; портфеля дебіторської заборгованості; кредитної політики [4].

Отже, визначаються основні показники, які характеризують стан, якість, ліквідність дебіторської заборгованості (табл. 1).

Таблиця 1

Показники, що характеризують стан та якість дебіторської заборгованості

Показник	Методика розрахунку
оборотність дебіторської заборгованості	розраховується як відношення виручки від реалізації до середнього залишку дебіторської заборгованості
період погашення дебіторської заборгованості	обчислюється як відношення кількості календарних днів у період (360 днів) до оборотності дебіторської заборгованості
середній період інкасації дебіторської заборгованості	визначається як відношення середнього залишку дебіторської заборгованості до суми одноденного обороту з реалізації продукції у визначеному періоді
коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості	розраховується як відношення суми дебіторської заборгованості, не оплаченої у встановлений строк, до загальної суми дебіторської заборгованості
частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі поточних активів;	розраховується як відношення суми дебіторської заборгованості до суми поточних оборотних активів
Відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації	
коефіцієнт ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість	обчислюється як відношення суми ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість за розрахунками з покупцями, до середнього залишку дебіторської заборгованості у визначеному періоді
якість дебіторської заборгованості	характеризується: часткою сумнівної дебіторської заборгованості в загальному обсязі заборгованості (%), питомою вагою вексельної форми розрахунків

Для поліпшення фінансового стану підприємства необхідно зменшувати «перетікання» оборотних активів у дебіторську заборгованість, тобто кошти даного підприємства, які знаходяться в обороті інших підприємств.

Існують деякі загальні рекомендації, що дозволяють управляти дебіторською заборгованістю:

1. Постійно контролювати стан розрахунків з покупцями, особливо з відстроченим заборгованостях.

2. Встановити певні умови кредитування дебіторів, наприклад, покупець отримує знижку в 2% у випадку оплати отриманого товару протягом 10 днів з моменту отримання товару. У разі несплати протягом місяця покупець буде змушений додатково сплатити штраф, величина якого залежить від моменту оплати.

3. По можливості орієнтуватися на велике число покупців, щоб зменшити ризик несплати одним або декількома покупцями.

4. Стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості [2].

Список використаних джерел:

1. Лищенко О. Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / О. Г. Лищенко, Г. М. Бескоста // Режим доступу : <http://www.nbuu.gov.ua>.

2. Прокопенко Т. Ю. Правова база обліку та аналізу дебіторської заборгованості [Електронний ресурс] / Т. Ю. Прокопенко, Є. П. Гнатенко // Молодий вчений. – 2014. - № 10 (13). – С. 119 – 122. – Режим доступу : <http://molodyvchenu.in.ua/files/journal/2014/10/31.pdf>

3. Цал - Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : [підручник / Ю. С. Цал-Цалко. - К. : Центр учбової літератури, 2008. - 566 с.

4. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Ю. М. Тютюнник. - К. : Знання, 2012. - 816 с.

СКЛАДОВІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

**Віленська М.С.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Нездойминога О. Є., кандидат економічних наук, доцент**

Підприємства при розробці облікової політики, в основному, враховують методичні і практичні аспекти побудови обліку виробничих запасів, передбачені П(С)БО 9 «Запаси». Проте, часто не використовуються положення інших нормативно-правових документів, зокрема Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку [4], Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів, Методичних рекомендацій щодо обліку запасів галузевих міністерств. Це в значній мірі звужує напрями, які доцільно було б враховувати при підготовці наказу про облікову політику підприємств щодо виробничих запасів.

Важливою умовою безперервного виробничого процесу є наявність оборотних активів у матеріальній формі (запасів), зокрема виробничих запасів (у вигляді предметів праці та частини засобів праці (матеріальні та швидкозношувані предмети). До виробничих запасів відносять сировину, матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо, тара і тарні матеріали, будівельні матеріали, матеріали, передані в переробку, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, інші матеріали. Для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух виробничих запасів, що належать підприємству та знаходяться на складі, Планом рахунків передбачено рахунок 20 «Виробничі запаси» [2].

Запаси визнаються активом лише за умови, що підприємство отримає у майбутньому від їх використання економічні вигоди і вартість запасів може бути достовірно визначена [4]. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, окрім зазначених критеріїв, передбачають використання таких додаткових критеріїв як: підприємству перейшли ризики й вигоди, пов'язані з правом власності або з правом повного господарського відання (оперативного управління), на придбані (отримані) запаси; підприємство здійснює управління і контроль за запасами [3].

Проте, Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку запасів пропонується до інших витрат первісної вартості запасів, що придбані за плату, відносити втрати і нестачі запасів в межах норм природного убутку, виявлені при оприбуткуванні придбаних запасів, що сталися при їх транспортуванні.

При формуванні облікової політики підприємство повинно передбачити у розпорядчому документі про облікову політику одиницю обліку запасів. Відповідно до чинного законодавства облік запасів може вестися за їх найменуваннями або однорідними групами (видами).

Наступним елементом облікової політики щодо запасів є метод обліку транспортно-заготівельних витрат.

Відповідно до п. 9 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», до транспортно-заготівельних витрат належать витрати на заготівлю запасів та оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати на страхування ризиків транспортування запасів [2, с. 155-156].

Отже, при складанні наказу про облікову політику підприємству доцільно вказати наступне коло напрямів методологічних засад формування інформації про виробничі запаси: визначення об'єктів обліку виробничих запасів (одиниці обліку); критерії визнання запасів активами; склад витрат, що не включають до первісної вартості витрат, а належать до витрат того періоду, в якому вони були здійснені; порядок обліку відсотків за користування позиками для придбання кваліфікаційних активів; оцінка запасів, отриманих в процесі ремонту, поліпшення та ліквідації основних засобів; оцінка надлишків запасів при інвентаризації; методи обліку виробничих запасів; методи оцінки вибуття виробничих запасів; встановлення окремих норм виробничих запасів.

При формуванні організаційної частини наказу про облікову політику підприємства щодо обліку виробничих запасів рекомендуємо відображати форми первинних документів, що використовуються для оформлення руху виробничих запасів, які не передбачені типовими формами первинного обліку; правила документообігу і технологія обробки інформації щодо виробничих запасів, порядок контролю за рухом виробничих запасів та відповідальність посадових осіб; порядок аналітичного обліку виробничих запасів; одиниця натурального виміру запасів для кожної одиниці бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджене наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30 лист. 1999 р. (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

2. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: Монографія. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.

3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджене наказом Міністерства фінансів України № 2. від 10 січ. 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

4. П(С)БО 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 751 від 02 лист. 1999 р. (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

*Винник В. П.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Єрмолаєва М. В., кандидат економічних наук, доцент*

Виробничі запаси – це важлива економічна та облікова категорія, невід’ємна умова функціонування будь-якого підприємства.

Термін «запаси» у вітчизняній літературі з’явився із затвердженням П(С)БО. До впровадження стандартів термінологія мала різну назву, а саме товарно-матеріальні цінності, предмети праці, матеріальні ресурси, виробничі ресурси.

Згідно з положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [3].

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1], активи – це ресурси, контрольовані підприємством внаслідок минулих подій, використання яких як очікується призведе до отримання економічних вигод у майбутньому внаслідок будь-якого використання такого запасу. Таким чином, на відміну від П(С)БО 9, який не пропонує чіткого та одзначного тлумачення терміну «виробничі запаси» для цілей бухгалтерського обліку, План рахунків конкретно вказує на їх склад та перелік матеріальних цінностей, що мають обліковуватися як виробничі запаси підприємства [4].

Згідно Н. В. Чебанова запаси – матеріальні ресурси, необхідні для забезпечення розширеного відтворення, обслуговування сфери нематеріального виробництва та задоволення потреб населення, які зберігаються на складах або в інших місцях з метою їх наступного використання.

П. І. Багрій пропонує трактувати поняття «запаси виробничі» як засоби виробництва, що надійшли до споживачів (на підприємство, будову) і ще не використовуються у процесі виробництва, і тут же пропонує визначення поняття «запаси» як наявність матеріальних ресурсів (засобів виробництва та предметів споживання) для забезпечення безперервності розширеного відтворення, обслуговування невиробничої сфери та задоволення потреб населення. Відповідно до МСФЗ 2 «Запаси» під запасами розуміють активи, призначені для використання в ході звичайної господарської діяльності в процесі виробництва, для продажу, чи у формі матеріалів для споживання при наданні послуг. Критична оцінка існуючих визначень поняття «виробничі запаси» дає підстави виокремити такі основні підходи: переважна більшість економістів і вчених при висвітленні питань обліку запасів використовує визначення, наведене в П(С)БО 9; окремі вчені ототожнюють поняття «виробничі запаси» і «матеріальні ресурси»; ототожнюються також такі поняття, як «запаси» й «виробничі запаси»; в окремих джерелах застосовується термін «товарно-матеріальні цінності»; ряд авторів до виробничих запасів, як частини предметів праці, не відносять малоцінні швидкозношувані предмети та незавершене виробництво.

Запаси визнаються активом за таких умов [3]:

- якщо існує ймовірність того, що підприємство одержить в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням;
- їх вартість може бути достовірно визначена.

Отже запаси підприємства – це ресурси (активи), ті що в даний момент не використовуються та є власністю підприємства перебуваючи на складах підприємств, на складах постачальників та на складах споживачів, або в інших призначених для цього місцях, утримуються для забезпечення діяльності: виробництва, продажу, перепродажу, а також використовуються для управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-ВР від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30 лист. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 131 від 14 черв. 2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Ужва А. М. Економічна сутність виробничих запасів та напрямки покращення методів оцінки їх списання [Електронний ресурс] / А. М. Ужва, Т. Ю. Гасяк // Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
5. Федорець А. В. Критична характеристика обліку запасів за національними та міжнародними стандартами фінансової звітності / А. В. Федорець, О. М. Головащенко // Проблеми і перспективи реалізації облікової, контрольної та аналітичної функцій у соціокультурному просторі сучасного бізнесу: матеріали IV Міжнародної наукової інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих вчених, 28 листопада 2013 р. - Донецьк : ДонНУЕТ, 2013. – Т. 1. – 265 – 268.
6. Чабанюк О. А. Трансформація завдань обліку виробничих запасів підприємств в умовах інформаційної економіки / О. А. Чабанюк // Актуальні проблеми обліково – аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю: Матеріали I Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції, 2013 р., 28 листопада, м. Мукачево. – С. 113 – 116.

ПЕРЕОЦІНКА НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

*Вишегородська Я.В.,
магістрант факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Левченко З.М., кандидат економічних наук, доцент*

У зв'язку із розвитком інфляційних процесів балансова вартість активів зі строком служби понад один рік – необоротних активів досить далека від їх реальної ринкової вартості. Тому для вирішення цієї проблеми з'явилася така процедура як переоцінка необоротних активів.

Раніше, бюджетні установи проводили індексацію необоротних активів, а з 2015 року ця процедура відійшла в минуле.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформації щодо переоцінки основних засобів в установах бюджетної сфери визначено в розд. III НП(С)БО 121 [1] та в розд. VII Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору [2]. Зокрема, відповідно до п. 3 розд. III НП(С)БО 121 бюджетні установи можуть переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо його залишкова вартість суттєво відрізняється від справедливої вартості на річну дату балансу. Рішення про проведення переоцінки приймається керівником установи, якщо відхилення залишкової вартості об'єкта основних засобів від його справедливої вартості дорівнює або більше 10%. Тобто, величина 10% є порогом суттєвості.

Рішення про проведення переоцінки об'єктів основних засобів бюджетна установа погоджує з органом, уповноваженим управляти об'єктами державної (комунальної) власності, якщо такий визначено. Установи нижчого рівня погоджують рішення про проведення переоцінки з суб'єктом державного сектору вищого рівня за відомчою підпорядкованістю. Бюджетні установи, що мають подвійну підпорядкованість, рішення про проведення переоцінки погоджують з суб'єктом державного сектору вищого рівня, який затверджує кошторис. Таке рішення оформлюється розпорядчим документом по установі.

Оскільки оцінки для визначення справедливої вартості проводить виключно суб'єкт оціночної діяльності, бюджетній установі слід врахувати в кошторисі видатки на проведення переоцінки. Склад суб'єктів оціночної діяльності визначається Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» № 2658-III від 12 лип. 2001 р., які є суб'єктами господарювання [3].

Також головним моментом є те що, у разі переоцінки об'єкта необоротних активів одночасно потрібно здійснювати переоцінку всіх об'єктів відповідної групи необоротних активів.

Переоцінка має здійснюватися на річну дату балансу, тобто наприкінці календарного року.

Під час переоцінки одночасно здійснюють також переоцінку суми зносу, нарахованої на необоротні активи, яка склалася на момент проведення переоцінки.

Періодичність проведення переоцінки залежить від частоти коливання справедливої вартості необоротних активів.

Переоцінена первісна вартість та сума зносу об'єкта визначаються множенням відповідно первісної вартості суми зносу на індекс переоцінки, який розраховують шляхом ділення справедливої вартості об'єкта, на його залишкову вартість.

Відомості про зміни первісної вартості та суми зносу основних засобів заносяться до реєстрів їх аналітичного обліку.

У результаті переоцінки можлива зміна вартості об'єкта необоротних активів як у бік збільшення, так і у бік зменшення.

Надалі необхідно буде стежити за тим, щоб на дату балансу залишкова вартість об'єктів суттєво не відрізнялася від справедливої, та в разі потреби регулярно проводити переоцінку.

Переоцінці не підлягають малоцінні необоротні матеріальні активи та бібліотечні фонди, якщо амортизація їх вартості нараховується в першому місяці передачі у використання об'єкта необоротних активів у розмірі 50% його первісної вартості та решта 50% первісної вартості – у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу).

Для переоцінки активів не у кожній бюджетній установі знайдуться такі фінансові можливості. Тому кожна установа має право, проте аж ніяк не обов'язок, здійснювати переоцінку необоротних активів.

Новий підхід який застосовується для переоцінки основних засобів в бюджетних установах є максимально наближеним до процедур, які характерні для госпрозрахункових підприємств. На нашу думку, впровадження змін до процесу переоцінки є ефективним та доцільним, а також сприяє спрощенню ведення обліку необоротних активів.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби», затверджене Міністерством фінансів України № 1202 від 12 жовт. 2010 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.

2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектора, затверджені наказом Міністерства фінансів України № 11 від 23 січ. 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/>.

3. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», затверджений Верховною Радою України № 2658-III від 12 лип. 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ЩОДО КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

*Гладир В.В.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Красота О.Г., кандидат економічних наук, доцент*

Організація обліку витрат виробництва продукції зернових культур вимагає додаткової уваги щодо калькулювання собівартості готової продукції.

Обчислення собівартості - важливий і відповідальний етап у бухгалтерській діяльності. Їй передують підготовча робота, яка пов'язана з уточненням суми витрат і обсягу одержаної продукції.

Облік виробництва продукції рослинництва ведуть на рахунку 23 «Виробництво», субрахунок 231 «Рослинництво». Це активний калькуляційний рахунок, за дебетом якого відображають витрати на виробництво, а за кредитом - вихід продукції.

Об'єктом обчислення собівартості в рослинництві є окремі види основної, супутньої і побічної продукції, одержаної від вирощування сільськогосподарських культур.

Виробничу собівартість продукції за видами сільськогосподарських культур визначають для:

- а) зерна, насіння соняшнику - франко-тік (франко-місце зберігання);
- б) соломи, сіна - франко-місце зберігання;
- в) цукрових буряків, картоплі, баштанних культур, овочів, маточників цукрових буряків, коренеплодів - франко-поле (франко-місце зберігання);
- г) плодів, ягід, винограду, листя тютюну, продукції лікарських та ефіроолійних культур і квітництва, овочів закритого ґрунту - франко-пункт приймання (зберігання);
- д) соломки та трести льону, конопель - франко-пункт зберігання чи перероблення (у підприємстві);
- е) насіння трав, льону, конопель, овочевих та інших культур - франко-пункт зберігання;
- є) зеленої маси на корм - франко-місце споживання;
- ж) зеленої маси на силос, трав'яного борошна, сінажу, гранул - франко-місце силосування, сінажування, виробництва борошна, гранул [1].

Витрати на вирощування й збирання зернових культур (включно із вартістю з доробки зерна на току, здійснюваної у межах календарного року) становлять собівартість зерна, зерновідходів та соломи. Загальну суму витрат (за врахуванням вартості соломи) розподіляють на зерно і зернові відходи пропорційно до питомої ваги повноцінного зерна, що міститься в зернових відходах.

Собівартість 1 ц зерна і зернових відходів визначають діленням витрат вирощування зернових культур на відповідну фізичну масу зерна і зернових відходів після очищення і сушіння.

Загальну суму витрат (без вартості соломи) розподіляють між зерном і зерновідходами, при цьому зерно приймають за одиницю, а зерновідходи прирівнюють до нього за коефіцієнтом, який обчислюють за вмістом у них повноцінного зерна.

Собівартість 1 ц кукурудзи визначається шляхом ділення витрат на вирощування і збирання продукції (без вартості кукурудзиння) на вагу сухого зерна повної стиглості. Перерахунок качанів повної стиглості в сухе зерно здійснюється за фактичним виходом зерна качанів, який визначається хлібоприймальними пунктами шляхом обмолоту середньодобових зразків з урахуванням базової вологості зерна в качанах (на рівні 14%). Качани, залишені на кінець року в господарстві та перероблені для внутрішньогосподарських потреб, перераховуються в сухе зерно за середнім процентом виходу зерна базової вологості, який встановлюється лабораторією, виходячи з обмолоту середньодобових зразків. При потребі додатково обчислюється фактична собівартість центнера кукурудзи в качанах.

В сучасних умовах автоматизації обліку, калькуляція в середовищі «1С:Бухгалтерія» може здійснюється двома документами: Попередня калькуляція та Остаточна калькуляція. Попередня калькуляція формує під час проведення низку бухгалтерських проведення: за списанням матеріалів на рахунок 23, за оприбуткуванням продукції на рахунок 27. За допомогою цього документа можна також оформити операцію списання матеріалів у виробництво без оприбуткування на склад готової продукції.

Наприкінці місяця, коли всі виробничі затрати списано на рахунок 23 і внесено інформацію про незавершене виробництво на підставі попередньої калькуляції, вводять Остаточну калькуляцію. У типовій конфігурації передбачена можливість автоматичного формування остаточних калькуляцій для всіх незакритих попередніх калькуляцій поточного місяця. Метою остаточної калькуляції є коригування попередніх значень затрат відповідно до реальних значень на кінець місяця. Суми реальних затрат розділені пропорційно до сум, зазначених у попередніх калькуляціях [2].

Отже, зосередження особливої уваги на калькуляції продукції рослинництва є необхідним, оскільки дає можливість деталізувати та найбільш точно визначити повну собівартість готової продукції.

Список використаних джерел:

1. Калькулювання собівартості продукції рослинництва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/27533>;
 2. Облік витрат та виходу продукції рослинництва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com>.
-

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

*Гладун О. С.,
студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Тютюнник Ю. М., кандидат економічних наук, доцент*

Одним з інформаційних джерел збереження бухгалтерського обліку заробітної плати та відповідних розрахунків є облік особового складу, який перебуває у віданні відділу кадрів і охоплює облік осіб, що приймаються на роботу, звільняються з відповідної посади та облік поточного особового складу

Загальна чисельність працівників встановлюється штатним розкладом, який являє собою затверджений вищою установою перелік найменувань посад постійних співробітників із зазначенням кількості однойменних посад (вакансій) та посадових окладів за структурними підрозділами установи. Штатний розклад є підґрунтям для складання та подальшого затвердження кошторисів бюджетних установ.

До носіїв обліку особового складу працівників, які виступають носіями інформації щодо первинного етапу бухгалтерського обліку, відносять: наказ на прийом на роботу ф. П-1; наказ на переведення на іншу роботу (ф. П-5); наказ про переведення на іншу посаду (форма вільна); наказ про припинення трудового договору (ф. П-8).

Іншим першоджерелом бухгалтерського обліку заробітної плати та розрахунків щодо неї є облік виробітку працівників, який повинен забезпечувати облікову підсистему інформацією про кількість відпрацьованих одиниць роботи (днів, годин) щодо кожного працівника.

Основним реєстром обліку виробітку та використання робочого часу щодо бюджетних установ є таблиць використання робочого часу ф. П-14. Табельний

облік має забезпечити контроль за своєчасним виходом на роботу й часом залишення роботи, виявлення причин запізнення і невиходів на роботу, отримання даних про фактично відпрацьований час кожним працівником.

Наступним етапом в організації обліку праці та її оплати є організація обліку нарахування та виплати заробітної плати, яка являє собою систему заходів по забезпеченню якісного, достовірного та своєчасного нарахування заробітної плати в бухгалтерії установи. Даний етап передбачає визначення та аналіз нормативної бази; організацію нагромадження інформації щодо виробітку та використання робочого часу та нарахування заробітної плати; організацію обліку розрахунків з працівниками та виплати заробітної плати та організацію носіїв облікової інформації

Розміри ставок встановлюються на підставі тарифікаційних списків, протоколів тарифікаційної комісії, штатного розкладу, документів на підтвердження категорії тощо. Бухгалтер здійснює нарахування заробітної плати, фіксуючи інформацію у відповідних носіях (особових рахунках, розрахунково-платіжних відомостях, розрахункових відомостях).

Особовий рахунок має характер накопичувального реєстру і відкривається на рік. На підставі даних минулого місяця, що внесені в особовий рахунок, та даних первинного обліку поточного місяця формується розрахунково-платіжна відомість ф. П-49. У разі застосування для розрахунку зарплати розрахункової відомості ф. П-51 особовий рахунок не ведеться.

Зазначимо, що при плануванні та обліку заробітної плати розрізняють плановий і фактичний фонд заробітної плати. Так, плановий фонд – це суми асигнувань, передбачені кошторисом бюджетних установ, а фактичний фонд – це нарахована заробітна плата працівникам по розрахунково-платіжним відомостям. в свою чергу під фондом оплати праці бюджетних установ розуміють обсяг коштів, отриманих як у вигляді фінансування із бюджету, так і від надання платних послуг тощо, що запланований відповідно до кошторису доходів і видатків бюджетних установ для використання при розрахунках по заробітній платі з працівниками.

Механізм організації розрахунків із зарплати залежить від форми, яку обрала установа. На сьогодні актуальним є виплата заробітної плати працівникам за допомогою банківських платіжних карток [1]. Така форма оплати має позитивні моменти для обох сторін: установі не потрібно зберігати великі суми готівки, депонувати зарплату, та й сам процес її видачі спрощується, а працівники, у свою чергу, в будь-який час можуть зняти з картрахунку в банкоматах або в касах банків певну суму готівки, їм зручно робити покупки в магазинах, а на залишок грошей на рахунку банк нараховує відсотки.

Ст. 24 Закону України «Про оплату праці» дозволяє виплачувати зарплату працівникам через установи банків на зазначені ними рахунки [2]. Для цього підприємству необхідно врахувати, що для виплати зарплати в безготівковій формі слід отримати письмову згоду працівника та банківські послуги, пов'язані з такими виплатами, має оплачувати установа.

Перерахування заробітної плати залежить від умов, записаних у договорі на банківське обслуговування підприємства. Так, за 1-2 дні до видачі зарплати до банку подають відомість (реєстр) розподілу зарплати, форму якої банки роз-

робляють самостійно. Її складають в електронній формі та передають до банку. Також знадобиться і паперовий варіант відомості, який підписують керівник з головним бухгалтером, а також завіряють печаткою [4].

На підставі розрахункових документів оформлюється головний реєстр синтетичного обліку щодо напряму обліку заробітної плати і розрахунків з її приходу – зведення розрахункових відомостей із заробітної плати і стипендії ф. № 405 – меморіальний ордер № 5. Дані розрахунково-платіжних відомостей за коштами спеціального фонду записуються до ф. № 405 після виведення підсумку за коштами загального фонду [1].

Таким чином, розробка облікових номенклатур за даним напрямом здійснюється в розрізі: нараховано зарплату; нараховано інші види додаткових виплат; утримано із заробітної плати збори і платежі; виплачено заробітну плату.

Список використаних джерел:

1. Жихарева К. І. Особливості обліку нарахування та виплати заробітної плати працівникам бюджетних установ / К. І. Жихарева // Управління розвитком. - 2013. - № 15 (155). - С.119-121.
 2. Закон України «Про оплату праці» №108/95 від 24 бер. 1995 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
 3. Мельник Т. Г. Облік та аудит діяльності бюджетних установ : [навч. посібник] / Т. Г. Мельник. – К. : Кондор, 2009. – 412 с.
 4. Свірко С. В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : [навч. посібник] / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2003. – 380 с.
-

РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

*Голушко І. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Левченко З. М., кандидат економічних наук, доцент*

Управління фінансами, зокрема оборотними активами, є найважливішою сферою діяльності будь-якого суб'єкта ринкового середовища, а його невід'ємною складовою виступає дебіторська заборгованість.

Нині переважна більшість підприємств виявилася неспроможною ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка завдає економічної шкоди підприємству-кредитору – гроші втрачають свою купівельну спроможність внаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний із нестачею власних оборотних коштів.

Щоб запобігти фінансовій неплатоспроможності підприємств, можна розглянути наступні форми рефінансування дебіторської заборгованості:

- факторинг;
- облік векселів, виданих покупцям продукції;
- форфейтинг.

Рефінансування дебіторської заборгованості – це форма реструктуризації активів, що полягає в переведенні дебіторської заборгованості в інші, ліквідні форми оборотних активів: грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення тощо.

Факторингові операції – це операції по рефінансуванню дебіторської заборгованості по розрахунках з покупцями продукції через комерційні банки. Суть операції полягає в тому, що підприємство-продавець доручає банку отримання грошових коштів по платіжних документах за поставлену продукцію. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства-продавця певні відсотки до суми платежу.

Облік векселів або їх продаж на фінансовому ринку дозволяє перевести дебіторську заборгованість в грошові активи. При обліку векселів банки отримують їх за певною ціною з дисконтом, тобто з дисконтуванням його майбутньої вартості з врахуванням ставки відсотка, що діє на ринку, і премії за ризик. Володіючи статусом цінного паперу, вексель служить предметом купівлі-продажу на фондовому ринку або використовується як засіб платежу.

Форфейтинг є операцією по рефінансуванню дебіторської заборгованості по комерційному кредиту, що оформляється шляхом індосаменту перевідного векселя на користь банку. В результаті такої операції комерційний кредит трансформується в банківський. Слід мати на увазі, що, приймаючи рішення про рефінансування дебіторської заборгованості, підприємство повинне зіставити його вартість з розміром залучення позикового капіталу, а також з розміром втрат від інфляції [1].

Для того щоб операції рефінансування в управлінні дебіторської заборгованості на підприємствах були ефективними, персоналу потрібно притримуватися таких принципів: загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті; витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості; витрати на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати у випадку затримки платежів [2].

Виходячи з цього, факторинг сприятиме економічному зростанню, адже він забезпечує вищий рівень платоспроможності підприємств і збільшення обсягів продажу за рахунок можливості відстрочення платежу. Факторинг дає гарантію платежу і рятує постачальників від необхідності брати додаткові й дуже дорогі кредити в банку. Все це сприятливо впливає на фінансове становище підприємства.

Застосовуючи форфейтинг, підприємства можуть мати такі переваги: можливість одержання грошових коштів відразу після відвантаження продукції або надання послуг, що поліпшить ліквідність підприємства; при купівлі векселів застосовується фіксована облікова ставка, тобто дисконт є визначеною сумою і протягом усього терміну кредитування не змінюється, незважаючи на зміну ставок на ринку капіталів; відсутність ризиків, оскільки підприємство продає боргові вимоги форфейтеру на безповоротній основі; відсутність витрат часу та коштів на управління дебіторською заборгованістю або на організацію її погашення.

Запровадження комерційного кредиту на основі вексельного обігу розширює можливості платоспроможності покупця, так як відстрочка платежу одним або декількома продавцями дозволяє платнику маневрувати фінансовими активами, а обіг векселів викликає появу в господарському обороті додаткових платіжних засобів.

Використання форм рефінансування дебіторської заборгованості, які були розглянуті, не лише дасть змогу підприємствам уникнути кризових явищ, а й стане потужним поштовхом для його подальшого розвитку, отримання великих прибутків та збільшення ринкової вартості підприємств.

Список використаних джерел:

1. Лепьохін О. В., Факторингові операції як інструмент управління дебіторською заборгованістю підприємства з метою забезпечення своєї життєдіяльності / О. В. Лепьохін. // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – Випуск 2. – 2011. – С. 120 - 127.
 2. Одноволик В. І. Контролінг – сучасна концепція забезпечення стабільного розвитку підприємства / В. І. Одноволик. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 127 - 130.
-

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

**Гонтар А. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Тютюнник С. В., кандидат економічних наук, доцент**

В умовах скорочення попиту на ринку України, постійної нестачі фінансових ресурсів, банкрутства та ліквідації суб'єктів господарювання, а також враховуючи високий рівень морального й фізичного зносу обладнання підприємств України, як ніколи постає проблема найбільш раціонального та ефективного використання матеріальних ресурсів. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває питання підвищення економічної ефективності використання основних виробничих засобів.

Від ефективності використання основних засобів залежать темпи зростання продуктивності праці, обсяги виробництва та якість продукції (послуг) та ін. Під ефективністю розуміють результат, здобутий у вигляді отриманого ефекту, що співвідноситься з витраченими ресурсами. Підвищення ефективності полягає в досягненні найбільших результатів при відповідному рівні розвитку продуктивних сил порівняно з витратами праці, використаними на створення суспільного продукту. Ефективне використання основних засобів у підсумку призводить до підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому та сприяє покращенню його фінансово стану й рівня конкурентоспроможності.

До завдань аналізу ефективності використання основних засобів С. М. Гречко, О. Кундеус та І. О. Чорна відносять: визначення ефективності їх використання, розрахунок складу та динаміки зміни їх вартості; встановлення відповідності величини основних засобів виробничим потребам, оцінка ступеня й повноти їх використання та технічного стану; проведення аналізу продуктивності виробничих потужностей, економічної та екологічної ефективності використання основних засобів, визначення впливу використання основних засобів на показники діяльності підприємства. Водночас В. В. Бондарчук пропонує враховувати при аналізі ефективності використання основних засобів такий важливий чинник, як фаза діяльності підприємства (чи підприємство знаходиться на етапі виходу на ринок, чи на етапі виходу з ринку, чи проходить процедуру

банкрутства). Так як цей чинник впливає на вибір аналітичних показників для аналізу ефективності основних засобів [1]. Існують різні підходи щодо групування показників ефективності використання основних засобів. Деякі вчені об'єднують показники стану та ефективності використання основних засобів у три групи, які характеризують: забезпечення підприємства основними засобами, стан основних засобів, ефективність використання основних засобів. Інші пропонують для аналізу ефективності використання основних засобів застосувати дві групи показників: показники ефективності відтворення основних засобів та показники використання основних засобів. Також зустрічається підхід, який передбачає дослідження чотирьох груп показників, які характеризують: склад основних засобів, їх структуру, утримання основних засобів, аналіз техніко-економічних показників використання основних засобів. В. В. Бондарчук пропонує об'єднати показники ефективності використання основних засобів у три блоки: узагальнюючі показники (фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність, рентабельність основних засобів); індивідуальні показники (коефіцієнти екстенсивного та інтенсивного використання, інтегральний показник використання, коефіцієнт змінності); показники технічного стану (коефіцієнти відновлення, приросту, придатності, термін оновлення, коефіцієнти вибуття, інтенсивності відновлення, зносу) [1].

Серед показників ефективності використання основних засобів визначне місце займає показник фондовіддачі. Вона показує скільки валової продукції (чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)) припадає на 1 гривню основних виробничих засобів. Тобто, чим більший показник фондовіддачі, тим ефективніше використовуються основні засоби на підприємстві. У сільськогосподарських підприємствах фондовіддача розраховується як відношення вартості виробленої продукції до первісної середньої вартості основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення. В. Я. Швець та В. А. Грекова визначили недоліки показника фондовіддачі: непорівнянний у часі (оскільки у чисельнику зазначається об'єм продукції, а у знаменнику – основні засоби, окремі елементи яких мають різні терміни служби, але у всіх випадках їх строк використання перевищує річний відрізок часу); пов'язаний з ціноутворенням (в динаміці за ряд років відображаються об'єми в різних оцінках); балансова вартість основних засобів відрізняється від їх реальної оцінки; «перевантаженість» або чисельника (обсягу виробленої продукції), або знаменника (вартості основних засобів) та ін. [2]. Таким чином, не існує єдиних підходів до аналізу ефективності використання основних засобів, а показники ефективності їх використання не завжди дають реальну оцінку стану ефективності використання основних засобів на підприємствах.

Список використаних джерел

1. Бондарчук В. В. Підходи до аналізу стану та ефективності використання об'єктів нерухомого майна / В. В. Бондарчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка». – 2013. – № 24. – С. 262-265.

2. Швець В. Я. До питання оцінки економічної ефективності оновлення основних фондів [Електронний ресурс] / В. Я. Швець, В. А. Грекова // Ефективна економіка. – 2012. – № 11. – Режим доступу: www.economy.nayka.com.ua.

МЕТОДИ ОБЛІКУ ЗЕРНА НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

**Горбач В. О.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник – Ватуля І. Д., доцент**

Оскільки операції з обліку продукції сільськогосподарського виробництва займають найбільшу питому вагу в обсязі облікової інформації, то ця ділянка облікової роботи є надто трудомісткою і вимагає від облікових працівників оперативності, уважності, спостережливості, бо кінцева мета будь-якого підприємства спрямована на одержання доходу від реалізації виготовленої продукції. Актуальність досліджуваного питання полягає в тому, що зернова продукція сільськогосподарського виробництва є складовою частиною активів балансу й від її обсягів виробництва готової продукції залежить фінансовий стан підприємства, бо це той самий об'єкт обліку, що приносить дохід підприємству на стадії збуту кругообігу господарських засобів.

На підприємствах АПК облік матеріальних цінностей та продукції є однією з найбільш трудомістких ділянок за кількістю здійснюваних операцій та номенклатурою, що зумовлює пошук раціональних методів його ведення з метою підвищення аналітичності та оперативності. Особливо актуальним це стає під час збирання урожаю зернових, коли необхідно кожній миті мати оперативну інформацію про хід збирання урожаю: кількість намолоченого зерна, в тому числі за сортами, площу обмолоту, якість зерна (засміченість, вологість тощо).

Сьогодні існує декілька методів обліку матеріальних цінностей та зерна, які відрізняються між собою побудовою форм, кількістю реєстрів та порядком їх заповнення. Такими методами є кількісно-сумовий (книжний), сальдовий, безкнижний, сумовий, які ведуться ручним способом. Разом з тим останнім часом в умовах комп'ютерних технологій набув поширення автоматизований, за яким створюється автоматизоване робоче місце бухгалтера (комірника) на складі чи в бухгалтерії сільськогосподарського підприємства [1].

Найбільшого поширення в сільськогосподарських підприємствах зі значною номенклатурою груп цінностей набув сальдовий метод обліку матеріальних цінностей та продукції (зерна). При застосуванні сальдового методу для обліку зерна його організація зводиться до поєднання в єдиному оперативно-бухгалтерському обліку зерна в місцях зберігання (на складах) та в бухгалтерії сільськогосподарського підприємства. Як зазначається, часто суть сальдового методу визначають як об'єднання складського обліку (за кількістю) та бухгалтерського (сумового). Проте суть оперативно-бухгалтерського обліку проявляється у постійному контролі за станом складського обліку, повнотою, точністю та своєчасністю відображення в документах операцій з руху матеріальних цінностей [2].

Оскільки на практиці щоденно необхідно мати оперативні дані про кількість, якість, сорти зерна, що значно ускладнено при веденні ручного обліку, тому неможливо досягти в повній мірі необхідної оперативності цього методу при відображенні всіх операцій з руху зерна та виведення даних про кількість його в будь-який час, то всі позитивні якості сальдового методу з обліку зерна можуть бути досягнуті лише із застосуванням автоматизованого робочого місця

бухгалтера (чи комірника, завідуючого складом) з обліку матеріальних цінностей. При цьому оперативно-бухгалтерський облік в повній мірі набуде всіх якостей цього обліку.

Список використаних джерел:

1. Біла Л. М. Документальне оформлення операцій по збиранню і заготівлі зерна на сільськогосподарських підприємствах / Л. М. Біла // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 7. – С. 32-44.

2. Бублик Н. В. Облік зерна на складі сільськогосподарського підприємства / Н. В. Бублик, Б. В. Мельничук // Облік і фінанси АПК [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/oblik-zerna-na-skladi-silskogospodarskogo-pidприємства.html>

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ У КАСІ

**Гриб О.Є.,
студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –
Нездойминога О. Є., кандидат економічних наук, доцент**

Касові операції в організації ведуться працівником з встановленням йому відповідних посадових прав і обов'язків, з якими касир повинен ознайомитися під розпис. З касиром укладається договір про матеріальну відповідальність і він несе повну матеріальну відповідальність за збереження всіх прийнятих ним цінностей (грошових коштів, грошових документів). Тимчасова заміна касира провадиться за письмовим наказом керівника організації. Договір про матеріальну відповідальність укладається і з замінюють касира працівником.

Касові операції оформляються прибутковими та видатковими касовими ордерами. Організації забезпечують наявність касових документів, інших документів, що оформляються при веденні касових операцій протягом строків, встановлених законодавством України.

Організації можуть вести касові операції із застосуванням програмно-технічних комплексів, у тому числі оснащених функцією прийому готівки.

Касові документи оформляються:

- головним бухгалтером;
- бухгалтером або іншим працівником, визначеним керівником за погодженням з головним бухгалтером шляхом видання розпорядчого документа;
- керівником (за відсутності головного бухгалтера або бухгалтера).

У касових документах зазначається підстава для їх оформлення і перераховуються прикладені підтверджуючі документи (розрахунково-платіжні відомості, платіжні відомості, заяви, рахунки тощо).

Внесення виправлень в касові документи не допускається.

Прибутковий касовий ордер підписується головним бухгалтером або бухгалтером, а при їх відсутності - керівником, касиром. Видатковий касовий ордер підписується керівником, а також головним бухгалтером або бухгалтером, а при їх відсутності - керівником, касиром [2, с. 19-20].

Касир забезпечується печаткою (штампом), що містить (не містить) реквізити, що підтверджують проведення касової операції (штамп), а також зразками підписів осіб, уповноважених підписувати касові документи.

Касові документи, касова книга, книга обліку прийнятих та виданих касиром грошових коштів можуть оформлятися на паперовому носії або із застосуванням технічних засобів, призначених для обробки інформації, включаючи персональний комп'ютер.

Касові операції оформляються типовими уніфікованими формами первинної облікової документації.

Говорячи про організацію касової роботи необхідно відмітити, що на підприємстві для забезпечення вимог видачі готівки з каси слід розробити робочі інструкції текстової форми щодо оформлення видачі готівки з каси.

Особливого значення набуває також розробка графіків роботи касира, що забезпечує своєчасність виконання касиром своїх обов'язків на підприємстві (табл. 1) [1]. Графіки роботи повинні бути затверджені керівником підприємства.

Таблиця 1

Приклад графіку роботи касира підприємства

№ з/п	Операція	Строк виконання, год.
1	Приймання та видача готівки за оформленими прибутковими та видатковими касовими ордерами з попередньою їх перевіркою відповідно до робочих інструкцій про оформлення касових операцій	Щоденно з 9.00 до 12.00
2	Запис прибуткових і видаткових касових ордерів до касової книги	Відразу ж після проведення кожної касової операції
3	Проведення операцій у банку (одержання грошей за чеками, здача касових надходжень, отримання виписок з рахунків у банку, здача платіжних доручень та інших документів, якими оформлюються операції по рахунках підприємства в банку тощо)	Щоденно з 12.00 до 15.00
4	Здача бухгалтеру розрахункового відділу отриманих в банку виписок і документів	Відразу ж після повернення з банку
5	Оформлення прибутковими і видатковими касовими ордерами (через бухгалтера розрахункового відділу) операцій з одержання грошей за чеками і здачі готівки в банк. Запис ордерів до касової книги	Терміново після повернення з банку
6	Складання списків депонентів по заробітній платі і передача їх бухгалтеру розрахункового відділу	До 9.00 четвертого дня після початку виплати заробітної плати
7	Складання звіту касира і передача його бухгалтеру розрахункового відділу	Щоденно о 16.30

Таким чином, для підвищення рівня організації обліку касових операцій на підприємствах необхідно впроваджувати ряд внутрішніх документів, що в цілому забезпечать раціональне використання

Список використаних джерел

1. Палій С.А. Облік касових операцій та шляхи поліпшення його організації на підприємстві / С.А. Палій // Young Scientist. – 2014. - № 5 (08). – С. 169-171.
2. Степова Т.Г., Татарінова Г.О., Грещук Р.І. Облік грошових коштів: Навчальний посібник. – Одеса: ОНЕУ, ротاپронт, 2013. – 120 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА СКЛАДОВИХ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

*Гуйва Ю.І.,
студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Нездойминога О. Є., кандидат економічних наук, доцент*

Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" підприємствам надано право самостійно обирати форму організації обліку та визначати облікову політику [1].

Загальні вимоги, які ставляться до облікової політики підприємства зводяться до наступних: - облікова політика повинна бути єдиною на підприємстві, що означає обов'язкове застосування вибраних методів та прийомів ведення бухгалтерського обліку всіма структурними підрозділами, включаючи виділені на самостійний баланс, незалежно від виду діяльності і місця розташування [3].

Удосконалення документів про облікову політику підприємств є актуальною темою і для досліджень облікової політики, яка ґрунтується на національних стандартах бухгалтерського обліку.

Говорячи про фінансові результати, в сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств необхідно ретельно підходити до формування облікової політики таким чином, щоб враховувати всі можливі елементи, що впливають на величину його фінансового результату.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні"
 2. Кірсанова В.В., Пеліпадченко Д.О. Вплив облікової політики підприємства на формування фінансових результатів / В.В. Кірсанова, Д.О. Пеліпадченко // Інноваційна економіка. – 2013. - № 6. – С. 321-325.
 3. Ратушна О. П. Вплив елементів облікової політики на фінансові результати / О. П. Ратушна // Зб. наук. праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – Вип. 30. – Ч. 2. – С. 204–208.
-

БАЛАНС ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН

*Даниленко В.О.,
магістрант факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Пилипенко К.А., кандидат економічних наук, доцент*

Поточний бухгалтерський облік містить розрізнену інформацію про господарську діяльність підприємства. З метою одержання інформації про результати діяльності підприємства дані поточного обліку необхідно узагальнити в певній системі показників. Це досягається складанням звітності, яка є завершальним етапом бухгалтерського обліку.

Звітність – це система узагальнених і взаємопов'язаних економічних показників поточного обліку, які характеризують результати діяльності підприємства за звітний період [1].

Звітність повинна відповідати всім вимогам, що висуваються до обліку, лише тоді вона буде дійовим засобом управління та контролю. У звітності повинні бути достовірно відображені ресурси підприємства, їх використання і фінансові результати діяльності. Показники звітності повинні бути об'єктивними, обґрунтовані перевіреними даними поточного обліку і підтверджені відповідними документами. Своєчасність складання та подання звітності – невід'ємна умова її корисності. Найбільш достовірна інформація втрачає своє значення, якщо вона надана користувачам несвоєчасно. Тому звітність повинна складатися і подаватися відповідним органам у строки, встановлені нормативними актами, які забезпечують ефективне її використання для управління та контролю [2].

Фінансова звітність підприємства є основним джерелом при проведенні оцінки показників фінансового стану. Для оцінки фінансового стану підприємства використовують різні методичні підходи. Одним із них є використання фінансових показників (коефіцієнтів), які показують зміни в результатах господарської діяльності та визначають тенденції та структуру таких змін. На основі оцінки фінансового стану підприємства ідентифікують проблеми, що мають місце на підприємстві, та розробляють напрями їх вирішення.

Для оцінки фінансового стану підприємств різних організаційно-правових форм використовують різну кількість фінансових коефіцієнтів, що можуть мати різну структуру та відноситись до тієї чи іншої групи. На основі даних фінансової звітності здійснюється аналіз процесу формування та динаміки змін фінансових індикаторів, що дають можливість оцінювати майновий стан, ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість, ділову активність, ефективність діяльності та виявляти на цій основі способи поліпшення фінансового стану підприємств в конкретний період їх діяльності.

Оцінку фінансового стану доцільно здійснювати за наступними напрямками:

- оцінка майнового стану – передбачає розрахунок коефіцієнту зносу основних засобів, коефіцієнту оновлення основних засобів та коефіцієнту вибуття основних засобів;
- оцінка ліквідності балансу – потребує зіставлення результатів за кожною групою активів і пасивів;
- оцінка ліквідності та платоспроможності – проводиться шляхом розрахунку коефіцієнтів покриття, швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності та чистого оборотного капіталу;
- оцінка фінансової стійкості здійснюється за рівнем показників, які характеризують структуру джерел фінансування ресурсів, ступінь фінансової стійкості та незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності;
- оцінка ділової активності здійснюється за рівнем показників, які характеризують швидкість обертання фінансових ресурсів підприємства.

Новизна інформації у фінансовій звітності впливає на процес здійснення фінансового аналізу, робить його складнішим, оскільки бухгалтеру та аналітику доводиться звикати до нових змін, що відбулися у звітності у 2013 р. Ці зміни мали на меті розширити обсяг інформації за рахунок більш глибокої деталізації звітних показників. Так, форма бухгалтерського балансу дає більші можливості для аналізу динаміки і структури активів, капіталу і зобов'язань, тенденцій змін

майнового і фінансового стану підприємства. Використання у практичній діяльності підприємств запропонованих у даній статі алгоритмів розрахунку показників дасть можливість здійснити оцінювання фінансового стану господарських товариств із застосуванням форм фінансової звітності, регламентованих НП(С)БО 1 [3]. Стандарт є черговим кроком назустріч міжнародним стандартам фінансової звітності, хоча він у деяких моментах суперечить як вітчизняному законодавству у сфері регулювання бухгалтерського обліку, так і міжнародним стандартам. Вказаний факт зумовлює необхідність у майбутньому враховувати відповідні зміни, що безпосередньо буде впливати на методики проведення аналізу і видозмінювати їх форми.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерський облік : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна та ін. – К. : КНЕУ, 2002. – 370 с. 4.
 2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.
 3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
-

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОНЯТТЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Жадан Ю.А.
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Мац Т.П., кандидат економічних наук, доцент

Матеріальною основою виробничого процесу виступають засоби праці, які характеризують технічний та економічний рівень розвитку суспільства і виступають необхідним елементом виробництва, обігу та надання послуг. На підприємствах сукупність засобів праці, що застосовують, набуває економічної форми основних засобів.

Особливостями обліку основних засобів є правильність і своєчасність нарахування амортизації і зносу основних засобів. Нарухування амортизації повинні проводитись відповідно до чинного законодавства. Проблеми обліку і нарахування амортизації основних засобів є предметом важливої уваги економічної науки, оскільки амортизація як економічна категорія, одночасно виступає як витрати виробництва та як джерело відтворення і, як наслідок, впливає на широке коло економічних показників – собівартість, ціну, прибуток, податки, кількісні та якісні оцінки виробничого потенціалу тощо.

Великий внесок у розробку теоретичних основ і методологічних підходів до вирішення цих питань зробили провідні вітчизняні вчені-економісти; М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська та інші.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» Амортизація – це систематичний розподіл вартості необоротних активів, що амортизується(первісна мінус ліквідаційна вартість)упродовж строку їх корисного використання(експлуатації).

Амортизація – це процес нарахування зносу, тобто поступове перенесення вартості майна на створення нового продукту знос основних засобів – сума амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання [3].

У пп. 14.1.3 Податкового Кодексу амортизація – це систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [2].

В п.22 П(С)БО 7 «Основні засоби» визначено, що амортизація - систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації). П(С)БО 7 «Основні засоби» (п.5) встановлено, що для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікуються за групами і там же наведено відомі 9 груп основних засобів і 7 груп інших необоротних матеріальних активів [3].

У МСБО 16 «Основні засоби» поняття трактує як, амортизація – це систематичний розподіл суми активу, що амортизується, протягом строку його корисної експлуатації [1].

Амортизація є одним із засобів стимулювання інноваційного розвитку підприємницької діяльності. Держава стимулює інноваційний розвиток підприємницької діяльності шляхом розробки державної амортизаційної політики в рамках системи оподаткування. Державна амортизаційна політика включає наступні складові: визнання, класифікація, оцінка основних засобів, порядок змін первісної та балансової вартості основних засобів та визначення їх справедливої вартості; методи, норми та порядок нарахування амортизації.

Амортизація основних засобів як складова фінансових ресурсів підприємства виконує дві основні узагальнюючі функції: податкову (фіскальну), що передбачає виведення з оподаткування витрат на придбання основних засобів, та економічну, яка полягає у перетворенні необоротних активів в оборотні внаслідок нарахування амортизації. Згідно із законодавством України підприємствам надана можливість самостійно обирати методи амортизації у бухгалтерському обліку.

Амортизація основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку нараховується із застосуванням одних і тих же методів, що визначено П(С)БО 7 «Основні засоби» та Податковим Кодексом, а саме: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий.

Отже, провівши теоретичне узагальнення та враховуючи вище зазначене можна дійти висновку, що під амортизацією в бухгалтерському обліку розуміють процес поступового перенесення вартості основних виробничих засобів і нематеріальних активів з урахуванням витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення згідно з нормами амортизаційних відрахувань, установленими законодавчими актами. Нарухування амортизації в Україні визначається системою обліку, яка обумовлює переважне право зберігати за державою регулюючу та контролюючу функції щодо норм і методів її нарахування. За функціями амортизацію поділяють на економічну та податкову відповідно до економіко-правового середовища.

В цілому, у бухгалтерській і податковій концепціях амортизації відбулися значні зміни у бік їх узгодження та гармонізації, що сприятиме інноваційному

розвитку підприємницької діяльності. Крім того, розширює можливості державі в напрямку регулювання амортизаційної, а відповідно, і податкової політики підприємств.

Список використаних джерел:

1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО)16 «Основні засоби» від 01 січ. 2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна рада України – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: наказ Міністерства фінансів України № 92 від 27 квіт. 2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна рада України – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

АУДИТ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

***Жолобецький А. Я.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Яловега Л. В., кандидат економічних наук***

В умовах ринкової економіки розвиваються різні форми контролю, однією з яких є аудит, що має особливе значення для користувачів фінансової звітності, які зацікавлені в підтвердженні вірогідності, реальності і повноти наведеної в ній інформації. Наразі однією з ключових проблем суб'єктів господарювання є зростання дебіторської заборгованості, зумовлене погіршенням розрахунково-платіжних відносин.

Розрахунки з дебіторами щільно пов'язані з вхідними фінансовими потоками. Стан цих розрахунків, здебільшого, розкривається через суми заборгованості дебіторів, проте все найбільш суперечливими залишаються питаннями щодо проведення аудиту дебіторської заборгованості.

Метою аудиту розрахункових операцій є підтвердження правильності відображення в обліку та своєчасність здійснення розрахунків підприємств за товарними операціями, бюджетом та іншими дебіторами.

Завданнями аудиту дебіторської заборгованості є:

- установлення реальності дебіторської заборгованості та простроченої заборгованості (за якою минув строк позовної давності);
- перевірка правильності списання та достовірності відображення в обліку дебіторської заборгованості залежно від прийнятого методу визначення реалізації;
- дослідження правильності оформлення й відображення в обліку заборгованості за виданими авансами та пред'явленими претензіями [1].

Етапи аудиту дебіторської заборгованості:

- встановлення початкового сальдо за дебіторською заборгованістю;
- з'ясування стану бухгалтерського обліку, фінансової звітності та внутрішнього контролю;
- оцінка основних показників діяльності підприємства;
- аналіз даних інвентаризації розрахунків, звірка їх з фактичними даними та даними у Головній книзі та балансі підприємства, аналітичними даними розраху-

нкових рахунків (звірка залишків на початок звітного періоду, відображених у регістрах бухгалтерського обліку із залишками, у попередньому звітному періоді);

- становлення реальності дебіторської та кредиторської заборгованості;
- встановлення правильності відображення розрахунків в обліку.

Загальна схема послідовності аудиту дебіторської заборгованості за товарними операціями наведена на (рис. 1).



Рис. 1. Послідовність проведення аудиту дебіторської заборгованості за товарними операціями

Проблемними питаннями аудиту дебіторської заборгованості є:

- відсутність чіткої схеми деталізації та співвідношення різних видів дебіторської заборгованості у загальній їх структурі;
- оцінка поточної дебіторської заборгованості;
- відсутність наукових і практичних розробок щодо застосування в аудиті вітчизняних підприємств зарубіжних методик [2].

Отже, проведення аудиту дебіторської заборгованості уможливило виявляти і попереджати порушення у веденні обліку, що позитивно впливає на підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2013. – № 12. – С. 19 - 23.
2. Дерев'яно С. Дебіторська та кредиторська заборгованість : порядок визначення термінів позовної давності / С. Дерев'яно // Пропозиція. – 2013. – № 9. – С. 27 - 31.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ

*Захарчук Л. О.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Лега О. В., кандидат економічних наук, доцент*

Наявність дебіторської заборгованості в умовах сьогодення є необхідністю, що викликана умовами господарювання сучасних підприємств, тому її правильне та економічно обґрунтоване відображення в обліку слугує запорукою прийняття ефективних управлінських рішень. З поняттям дебіторської заборгованості нерозривно пов'язане поняття резерву сумнівних боргів, за допомогою якого відбувається дотримання принципу обачності в обліку.

Створення резерву сумнівних боргів не є складною процедурою, для цього лише потрібен час та адекватне сприйняття вимог П(С)БО 10, що створення резерву сумнівної заборгованості є не правом, а зобов'язанням підприємства, на яке поширюється дія цього стандарту. Підприємство, формуючи облікову політику, самостійно обирає методику нарахування резерву сумнівних боргів.

Резерв сумнівних боргів – це резерв, який створюється з метою покриття у майбутньому безнадійної дебіторської заборгованості. Він коригує дебіторську заборгованість до її чистої реалізаційної вартості [1].

Стан оборотних коштів у цілому і зокрема дебіторської заборгованості є головним фактором, що визначає фінансове становище підприємства. Саме тому питання розробки ефективних методів управління дебіторською заборгованістю та механізму створення резерву сумнівних боргів набуває сьогодні особливого значення.

Питаннями формування, нарахування та відображення в обліку резерву сумнівних боргів у свої працях розкривали такі вчені, як: Н. П. Кузик, М. М. Нашкерська, М. В. Олексенко, К. А. Пилипенко, А. М. Собченко, Т. М. Ступницька та ін.

Виникнення простроченої дебіторської заборгованості – є об'єктивним процесом, зумовленим існуванням ризиків під час взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарської операції. Задля об'єктивності та достовірності відображення дебіторської заборгованості як активу, підприємствам варто звертати увагу на строки погашення дебіторської заборгованості та розраховувати резерви сумнівних і безнадійних боргів для сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості.

Сумнівна заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником. Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності [1].

У П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» встановлено два методи визначення резерву сумнівних боргів: 1) за методом абсолютної суми сумнівної заборгованості; 2) за методом застосування коефіцієнта сумнівності (рис. 1).

Перший метод є доцільнішим для підприємств малого та середнього бізнесу з незначною кількістю постійних дебіторів, другий – для суб'єктів господарювання зі значним обсягом операцій та великою кількістю дебіторів [2].

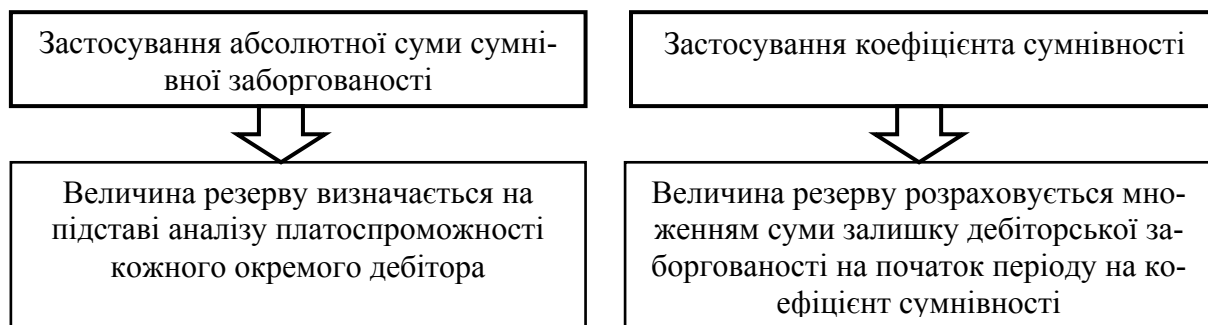


Рис. 1. Методи визначення резерву сумнівних боргів

За П(С)БО 10 передбачено три способи розрахунку коефіцієнта сумнівності: визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході; класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення; визначення середньої питомої ваги, списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років.

Для нарахування резерву сумнівних боргів використовується рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів». За кредитом рахунку відображають створення резерву сумнівних боргів, а за дебетом – списання сумнівної заборгованості, списання безнадійних боргів.

Створення резерву сумнівних боргів дає можливість підприємству збільшити кількість клієнтів, залучаючи до співпраці нових покупців, що в свою чергу дозволить розширити ринок збуту та збільшити доходи від реалізації продукції. Звісно, дебітори можуть і не повернути частину заборгованості, проте цей ризик незначний, порівнюючи з отриманими вигодами.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» № 237 від 08 жовт. 1999 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Проблема формування резерву сумнівних боргів у контексті ефективного управління дебіторською заборгованістю / В. В. Сьомченко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2014. - № 2. - С. 133-141.
3. Резерв сумнівних боргів: удосконалення методики розрахунку / Н. М. Проскуріна // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Економіка. - 2014. - Вип. 25. - С. 195-199.

ВІДОБРАЖЕННЯ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Іманова В. П.,
магістрант факультету обліку та фінансів*

Науковий керівник –

Писаренко В. П., доктор наук з державного управління, доцент

Важливим елементом будь-якого підприємства, за допомогою якого відображено взаємозв'язок трудових та інших показників господарської діяльності, є оплата праці. В процесі ведення бухгалтерського обліку підприємство постійно фіксує факти здійснення господарських операцій пов'язаних зі станом роз-

рахунків з оплати праці працівникам, які базуються на документуванні та складанні звітності. У фінансовій звітності інформація, яка стосується витрат на оплату праці, відображається в ф. № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан) та ф. № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід) (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Відображення даних у фінансовій звітності стану розрахунків по операціях з оплати праці

Назва об'єкта	Номер рахунку	Код рядка
«Баланс (Звіт про фінансовий стан)»		
Поточна кредиторська заборгованість за: розрахунками з бюджетом (в частині розрахунку з податку на доходи фізичних осіб)	64	1620
розрахунками зі страхування (в частині розрахунку з ЄСВ)	65	1625
розрахунками з оплати праці	66	1630
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)		
Витрати з оплати праці	23, 91, 92, 93, 94	2050, 2130, 2150, 2180, 2505
Відрахування на соціальні заходи	23, 91, 92, 93, 94	2130, 2150, 2180, 2510

Розрахунки за виплатами працівникам також відображуються підприємством у статистичній звітності за такими формами: № 1-ПВ «Звіт з праці» (місячна, квартальна, річна) та № 3-ПВ (термінова-квартальна) «Звіт про використання робочого часу». Бланк «Звіту з праці» затверджено Наказом Державного комітету статистики України № 355 від 16.08.2012 р. Його підприємство подає не пізніше 7-го числа після звітного періоду [1]. У розділі I форми № 1-ПВ відображаються дані щодо кількості штатних працівників, а також їх прийому на роботу та звільнення. Заповнення сітки кодів адресної частини є обов'язковим і здійснюється згідно з довідкою єдиного державного реєстру підприємств і організацій України. Форми статистичної звітності № 1-ПВ складається за даними первинної звітності та бухгалтерського обліку у відповідності з платіжними документами, за якими працівникам були здійснені нарахування та проведені розрахунки по заробітній платі. У показнику «Сума заборгованості з виплати заробітної плати на початок звітного періоду» підприємство відображає суми простроченої заборгованості з виплати заробітної плати, тобто суми заробітної плати, термін виплати якої настав до 1 числа звітного місяця, якщо воно своєчасно не розрахувалися з працівниками щодо заробітної плати. Якщо підприємство своєчасно здійснюють розрахунки з працівниками щодо заробітної плати, зазначений рядок прокреслюють.

У показнику «Сума заборгованості з виплати заробітної плати на кінець звітного періоду» відображаються суми заборгованості з виплати заробітної плати з урахуванням невикористаних сум заробітної плати, строк сплати яких настав у звітному місяці. У зазначених показниках враховується заборгованість з виплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності. Заборгованість з виплати допомоги з тимчасової непрацездатності та інших видів виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням, депонована заробітна

плата до цих показників не включаються. Підприємство має постійно підвищувати рівень підготовки та кваліфікації бухгалтерського персоналу задля зменшення ризику виникнення помилок у фінансовій і статистичній звітності.

Список використаних джерел

1. Вараксіна Ю. В. Відображення розрахунків за виплатами працівникам у звітності підприємства / Ю. В. Вараксіна // Матеріали науково-практичної конференції студентів за результатами проходження виробничих та переддипломних фахових практик по напрямках підготовки. Сучасний стан і перспективи вдосконалення практичної підготовки студентів економічного профілю. Випуск 7. – Полтава : ПДАА, 2015. – С. 10 - 11.

2. Михайловина С. О. Організація обліку та відображення інформації про виплати працівникам у звітності підприємства [Електронний ресурс] / С. О. Михайловина // Економічні науки. Серія : гроші, фінанси і кредит. – 2014. – Вип. 11 (4). – С. 126 - 129.

3. Обмок О. Г. Відображення виплат працівникам у фінансовій звітності державного сектору [Електронний ресурс] / О. Г. Обмок // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси . – 2014. – Вип. 11 (2). – С. 243 -248.

4. Наказ міністерства фінансів України Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

5. Удосконалення обліку оплати праці на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / Ю. О. Літвінова // Управління розвитком. – 2013. – № 15. – С. 131 - 133.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ НАДХОДЖЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

*Клименко С.Ю.,
магістрант факультету облік та фінансів*

*Науковий керівник –
Тютюнник С. В., кандидат економічних наук, доцент*

Важливим чинником розвитку та інтенсифікації виробництва є стабільна забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами та їх раціональне використання. З переходом до ринку докорінно змінюється система постачання підприємства сировиною і матеріалами, комплектуючими виробами та енергоносіями.

Для того, щоб визначити, якою мірою підприємство забезпечене матеріальними ресурсами, необхідно:

– вивчити порядок розрахунку й обґрунтованості договорів про поставку матеріальних ресурсів, умови поставок;

– визначити характер виробничих матеріальних запасів і зміну їх структури;

– перевірити обґрунтованість норм виробничих запасів і потребу в матеріальних ресурсах;

– виявити можливості зменшення виробничих запасів і потреби в матеріальних ресурсах;

– розробити заходи щодо зниження наднормативних і зайвих запасів матеріалів [2, с. 135].

Проблема оптимізації розмірів виробничих запасів є надзвичайно актуальною. Це пов'язано з тим, що підприємства несуть значні витрати, пов'язані зі

складуванням, псуванням, старінням товарно-матеріальних цінностей. Крім того, значні виробничі запаси – це «омертвіння» грошових засобів, які в них вкладені, це недоотримання прибутку в результаті інших інвестиційних можливостей. Однак, достатньо великий запас матеріальних ресурсів рятує підприємство від зупинки виробництва чи придбання дорогих матеріалів-замінників, зберігає грошові засоби від інфляції. Більша кількість замовлень при придбанні матеріальних ресурсів, хоч і приводить до утворення великих запасів, але має зміст тоді, коли підприємство може домогтися від постачальників зниження ціни (так як великий розмір замовлень часто передбачає деякі пільги, що надаються постачальником як знижка з ціни).

Загальна потреба у тому чи іншому виді матеріальних ресурсів (або по всіх видах) може бути визначена за формулою:

$$P_o = P_p + P_e + P_r + P_{zv} - Z_n, \quad (1)$$

де P_o – загальна потреба; P_p – потреба у виробництві; P_e – потреба в експериментально-дослідних роботах; P_r – потреба у ремонті; P_{zv} – потреба в утворенні нормативних залишків на кінець аналізованого періоду; Z_n – запас на початок аналізованого періоду.

Після перевірки потреби в матеріальних ресурсах визначають джерела їх покриття і забезпечення. До внутрішніх джерел забезпечення належить власне виробництво, використання відходів. До зовнішніх зараховують надходження від постачальників за договорами (додаткова заготівля) [1, с. 125].

Виробничі запаси розглядають як частину матеріальних ресурсів, що не вступили у виробничий процес, але їх наявність на підприємстві в заданих розмірах є об'єктивною умовою ритмічної роботи.

Аналіз термінів та обсягів поставок матеріалів за укладеними договорами пов'язаний з перевіркою запасів відповідних матеріалів на складі. Наявні запаси мають задовольняти потребу підприємства в матеріалах на період інтервалів між поставками.

Забезпеченість (мінімальний запас) днів становить:

$$Z_{\min} = N_o : D_p, \quad (2)$$

де N_o – запас того чи іншого виду матеріалу; D_p – добова потреба у цьому матеріалі.

Це дає змогу встановити величину запасу в днях окремих видів матеріалів на складі. Визначають також інтервали між фактичним надходженням матеріалів на склад й інтервали поставок за договорами з постачальниками. Завезення матеріалів з боку визначають як різницю загальної потреби і внутрішніх ресурсів [3, с. 274].

Потреба в матеріальних ресурсах на утворення запасів визначається в трьох оцінках: 1. У натуральних одиницях – для того, щоб встановити потребу в складських приміщеннях. 2. У грошовій оцінці – для визначення потреби в джерелах фінансування. 3. У днях забезпеченості – з метою планування і організації контролю за рухом виробничих запасів.

У вітчизняній практиці відомі такі методи підрахунку потреби у запасах матеріальних ресурсів: метод прямого рахунку, аналітичний та досвідно-статистичний методи.

Таким чином, визначення загальної потреби у виробничих запасів та аналіз їх надходжень на підприємство необхідно проводити під час формування портфеля замовлень на поставку запасів на підприємство.

Список використаних джерел:

1. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : [навчальний посібник] / Б. Є. Грабовецький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
 2. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : [підручник] / П. Я. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 365 с.
 3. Серединська В. М. Економічний аналіз : [навчальний посібник] / Серединська В. М., Загородна О. М., Федорович Р. В. – Тернопіль : Видавництво Астон, 2010.
-

МІСЦЕ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

*Кобилко А. В.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Лега О. В., кандидат економічних наук, доцент*

Формування інформаційної бази про рух запасів на підприємстві починається із складання первинних документів, до яких відносяться: журнал обліку вантажів, які надійшли, довіреність, прибутковий ордер, товарно-транспортна накладна, акт про приймання матеріалів, лімітно-забірна картка, акт-вимога на заміну (додатковий відпуск) матеріалів, накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів, картка складського обліку матеріалів, відомість обліку залишків матеріалів на складі, матеріальний ярлик, матеріальний звіт, інвентаризаційний опис, рахунки-фактури, подорожні листи.

Дані первинних документів є підставою для формування інформації у реєстрах аналітичного та синтетичного обліку: Відомість 5.1 аналітичного обліку запасів та журнал-ордер 5 А с.-г. по рахунках 20; 22; 25; 26; 27; 28. На основі Журналу 5 А с.-г. формується Головна книга, яка використовується подальшому для складання фінансової звітності [3].

Відповідно до п.24 П(С)БО 9 встановлено, що в бухгалтерському обліку і у фінансовій звітності запаси відображаються за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації [4].

Однією з основних форм фінансової звітності яка відображає інформацію про запаси є Баланс. Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» баланс (звіт про фінансовий стан) – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал [4].

У статті «Запаси» відображається загальна вартість активів, які утримуються для подальшого продажу в умовах звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу готової продукції; утримуються для внутрішнього споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також з метою управління підприємством, для збуту продукції та інших операцій звичайної діяльності. Якщо раніше в балансі окремо наводилася вартість виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції і товарів, то тепер такої докладності вже немає, і в

балансі наводиться вартість всіх запасів в одному рядку (код 1100) загальною сумою. Тільки в тому випадку, якщо докладна інформація про вартість перелічених вище видів запасів є суттєвою, відповідні додаткові статті (коди 1101 — 1104) має бути відображено в балансі. При цьому до підсумку балансу додаткові статті не включаються [2].

Другою формою є Звіт про фінансові результати. Згідно НП(С)БО 1 звіт про фінансові результати – це звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід [4].

У звіті про фінансові результати підприємства у статті «Інші операційні витрати» (рядок 2180) відображається собівартість реалізованих виробничих запасів, необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття; відрахування на створення резерву сумнівних боргів і суми списаної безнадійної дебіторської заборгованості; втрати від знецінення запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні (фінансові) санкції; відрахування для забезпечення наступних операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, що включаються до собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) [2].

Бухгалтерська фінансова звітність, яка ґрунтується на узагальнених даних бухгалтерського обліку, виступає ланкою зв'язку між підприємством і зовнішнім середовищем. Вона задовольняє вимоги щодо необхідного обсягу інформації, можливостей її засвоєння зовнішніми і внутрішніми користувачами. Обліковий процес здійснюється на підставі первинної документації та закінчується складанням фінансової звітності, де розкривається інформація про власний капітал та його складові. Фінансова звітність має достовірно та правдиво відображати інформацію про елементи власного капіталу та фінансово-майновий стан підприємства, що дозволить користувачам звітності приймати обґрунтовані та виважені управлінські рішення. діяльність платника податків відповідно до даних фінансового та податкового обліку.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом Міністерства фінансів України № 433 від 28 бер. 2013 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://buhgalter911.com/>

2. Наказ Міністерства аграрної політики України «Про затвердження спеціалізованих форм реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств та методичних рекомендацій щодо їх застосування» № 390 від 4 черв. 2009 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=rtID=876>

3. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 131 від 14 черв. 2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СОНЯШНИКУ

*Козленко Ю. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Тютюнник С. В., кандидат економічних наук, доцент*

Рослинництво виступає важливою галуззю аграрного сектору економіки та джерелом прибутків сільськогосподарських підприємств. Виробництво є одним із основних процесів господарської діяльності підприємства. Характерною особливістю цього процесу є формування витрат на виробництво продукції, які становлять її виробничу собівартість. Головна мета будь-якої виробничої діяльності полягає у випуску продукції, що буде реалізована, і одержання прибутку від цієї реалізації.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» у рослинництві виділяють такі об'єкти обліку витрат: окремі сільськогосподарські культури (групи культур), а також виконані роботи в незавершеному виробництві (витрати під урожай наступного року: оранка на зяб, лушення, внесення добрив тощо). Витрати в рослинництві обліковують за статтями: витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; насіння та посадковий матеріал; паливо та мастильні матеріали; добрива; засоби захисту рослин; витрати на ремонт необоротних активів; інші витрати на утримання основних засобів; інші витрати; непродуктивні витрати; загальновиробничі витрати [2].

Згідно з П(С)БО 16 «Витрати»: 1. Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно з зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. 2. Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства, за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. 3. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. 4. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені. 5. Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визначаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами [3]. Витрати виробництва являють собою вартість факторів виробництва, що були використані для створення певного обсягу продукції. Всі витрати, що були понесені при виробництві формують виробничу собівартість виробленої продукції. Відповідно, витрати виробництва – це поточні витрати матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів на виробництво продукції у грошовій формі.

Облік виробничих витрат можна вести за групами культур або в цілому за підрозділами. Наприкінці року ці витрати розподіляються між культурами пропорційно до планово-нормативних показників. Витратами визначаються витрати того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації товарів, виконання робіт, надання послуг [4].

Синтетичний облік витрат та виходу продукції рослинництва ведуть на рахунок 23 «Виробництво», до якого відкривають субрахунок 231 «Рослинництво». Облік соняшнику ведуть в розрізі аналітичних рахунків: 2311 «Соняшник». За економічним змістом він належить до групи рахунків господарських процесів, за призначенням і структурою – до групи операційних, калькуляційних рахунків. Субрахунок 2311 активний на початок року, активно-пасивний – протягом року. При здійсненні витрат дебетують рахунок 231, а кредитують різні рахунки залежно від видів витрат. Готову продукцію оприбутковують з кредиту рахунку 231 в кореспонденції рахунків 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» аналітичний рахунок 2711 «Насіння соняшнику», 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення». Рахунок 27 є активним, за дебетом відображається надходження продукції, а за кредитом – її вибуття внаслідок продажу, безоплатної передачі. Аналітичний облік ведеться за об'єктами обліку витрат [1].

Насіння соняшнику калькулюється за принципом франко-тік (франко-місце зберігання). Щоб визначити собівартість центнера насіння соняшника необхідно загальну суму витрат на вирощування і збирання цієї культури зменшити на нормативну собівартість соняшнику і кошків і одержаний результат поділити на фізичну масу насіння після доробки.

Облік витрат займає суттєве місце при визначенні фінансових результатів підприємства. У наш час досить важливу роль відіграє оперативна щоденна інформація, що стосується витрат виробництва продукції сільськогосподарства, у тому числі соняшнику.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996 від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
 2. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики від 18 трав. 2001 р. № 132. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом МФУ № 318 від 31 груд. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
 4. Сук Л. К. Облік витрат / Л. К. Сук, Л. Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2012. - № 12 (309). – С. 35-44.
-

АВТОМАТИЗОВАНИЙ ОБЛІК НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

***Краснолуцька А.Г.,
магістрант факультету обліку та фінансів***

***Науковий керівник –
Левченко З.М., кандидат економічних наук, доцент***

Для правильної організації обліку необоротних активів важливе значення має єдиний принцип їх оцінки, доцільність переоцінки, економічно обґрунтований вибір методу нарахування амортизації, а також своєчасно оброблена та систематизована облікова інформація.

В період переходу до повноцінної ринкової економіки вирішальним фактором успішного розвитку економіки України є автоматизація бухгалтерського обліку, точність і оперативність інформації.

За умов застосування комп'ютерної технології передбачається вирішення таких завдань з обліку необоротних активів:

- формування і ведення картотеки по інвентарних номерах необоротних активів, як реєстрів аналітичного обліку в довідниках;
- оприбуткування необоротних активів, що надходять на підприємство;
- введення в експлуатацію необоротних активів, що надійшли;
- нарахування зносу (амортизації) необоротних активів;
- вибуття необоротних активів через реалізацію, ліквідацію і списання;
- формування реєстрів аналітичного і синтетичного обліку необоротних активів.

Електронний документообіг обслуговується певним програмним забезпеченням, тому саме програмній платформі потрібно приділити увагу, тому що вона є найважливішою характеристикою систем електронного документообігу.

Комп'ютерні технології дозволяють суттєво підвищити якість обробки облікової інформації, зменшити обсяги «ручних» операцій з обробки первинних документів, систематизації облікових показників, заповнення реєстрів та звітних форм. Облікова праця стає більш творчою, спрямована на організацію та удосконалення обліку[1].

В комп'ютерній системі обліку для формування і відображення операцій руху необоротних активів передбачено відповідні шаблони електронних документів, а обліково-обчислювальні роботи виконуються автоматично на обчислювальних машинах з використанням програмного забезпечення.

Окремі аспекти обліку окремих необоротних активів довгий час потребували перегляду та реформування, наприклад залишалися невирішеними протиріччя між податковим та бухгалтерським обліком щодо нарахування амортизації, щодо обліку безоплатно одержаних основних засобів, обліку поліпшення основних засобів, що призводить до виникнення різниць в обчисленні податку на прибуток. На сьогоднішній день об'єктом обкладення податком на прибуток є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного відповідно до П(С)БО чи МСФЗ, на різниці, які виникають згідно ПКУ (пп. 134.1.1 ПКУ). [2].

Згідно Податкового кодексу України Стаття 138. «Різниці, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів» амортизація розглядається як елемент розрахунку бази оподаткування податком на прибуток. В обліково - аналітичній системі амортизація – це витрати, що формують собівартість реалізованої продукції [2].

Основні засоби невиробничої сфери за податковим методом не є об'єктом амортизації, тому необхідно внести ряд коректив до системи рахунків бухгалтерського обліку. Наприклад, субрахунок 131 «Знос основних засобів» можна виокремити два аналітичних рахунки 131.1 «Знос основних засобів виробничого призначення» та 131.2 «Знос основних засобів невиробничого призначення» [3].

Не підлягають амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел фінансування вартість гудвілу та витрати на придбання/самостійне виготовлення та ремонт, а також на реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів.

У бухгалтерському обліку відображаються всі операції і всі витрати, пов'язані з придбанням і виготовленням основних засобів. У податковому обліку відображаються не всі операції, а тільки ті, під час яких підприємство здійснює витрати, що підлягають амортизації згідно з Податковим кодексом України.

Спрощення техніки обліку необоротних активів, на нашу думку, можливе за умови застосування комп'ютерних бухгалтерських програм та чітким дотриманням нормативно-правової бази під час формування показників податкового обліку, а також вдосконалення Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, яке врахує особливості податкового обліку основних засобів для системного відображення операцій з ними.

Таким чином, автоматизація обліку необоротних активів підвищує ефективність і прискорює процес обробки даних, надає оперативну інформацію для прийняття рішень, значно підвищує рівень роботи підприємства. Тому доцільно впроваджувати автоматизовану систему обліку не тільки з метою отримання глобального результату, а для вирішення локальних проблем.

Список використаних джерел:

1. Домашенко С. В. Інформаційні технології в управлінні підприємством: електронний документообіг / С. В. Домашенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки. – 2013. – № 2 (3). – С. 103 – 112.
 2. Податковий кодекс України. № 2755-VI від 02. груд. 2010 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page15>
 3. Бондар М.І. Амортизація необоротних активів: облік та оподаткування / М. І. Бондар, В. В. Бабіч // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2011. – № 1(55). – С. 33–34.
-

ОБЛІК ЗОБОВ'ЯЗАНЬ: ДЕЯКІ НЮАНСИ ЗАСТОСУВАННЯ П(С)БО ТА МСФЗ

***Кривохижа Т. С.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Лега О. В., кандидат економічних наук, доцент***

Методологічні засади формування в обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності визначені НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 11 «Зобов'язання» [2], П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», П(С)БО 26 «Виплати працівникам».

У міжнародній практиці цей об'єкт обліку розглядається в МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 10 «Непередбачені події і події, які сталися після дати балансу», МСБО 12 «Податки на прибуток», МСБО 17 «Оренда», МСБО 19 «Виплати працівникам», МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкрит-

тя та подання», МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [1].

Основними нормативними документами, які регулюють зміст, класифікацію, оцінку та визнання зобов'язань є П(С)БО 11 «Зобов'язання» [2] та МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [1], їх узгодження представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика П(С)БО та МСФЗ (IAS), які регламентують облік зобов'язань

МСБО (IAS) 1, 37	П(С)БО 11 «Зобов'язання»
Мета	
забезпечення застосування належних критеріїв визнання і методів оцінки, що застосовуються до забезпечень, умовних зобов'язань і умовних активів, а також розкриття інформації у примітках, достатньої для надання користувачам можливості зрозуміти їхній характер, строки і суму.	визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності
Класифікація	
МСБО (IAS) 1: поточні та непоточні МСБО (IAS) 37: забезпечення, умовні зобов'язання, можливі зобов'язання; існуючі зобов'язання	Довгострокові; поточні; непередбачені зобов'язання; доходи майбутніх періодів.
Визнання	
Забезпечення слід визнавати, якщо: а) суб'єкт господарювання має існуюче зобов'язання (юридичне чи конструктивне) внаслідок минулої події; б) ймовірно, що вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для і виконання зобов'язання; в) можна достовірно оцінити суму зобов'язання.	Зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду.
1) історичну собівартість або фактична (сума грошових коштів чи їх еквівалентів, що, як очікується, буде сплачена з метою погашення зобов'язання в ході звичайної діяльності). 2) поточна собівартість. Зобов'язання відображаються за недисконтованою сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яка була б необхідна для погашення зобов'язання на поточний момент; 3) вартість реалізації (погашення). Зобов'язання відображаються за вартістю їх погашення, тобто за недисконтованою сумою грошових коштів або їх еквівалентів, що, як очікується, буде сплачена для погашення зобов'язань у ході звичайної діяльності або виходячи з умов договору при звичайному розвитку подій;	1) довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки, відображаються в балансі за їх теперішньою вартістю. Поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення. 2) сума забезпечення визначається за обліковою оцінкою ресурсів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), необхідних для погашення відповідного зобов'язання, на дату балансу. 3) забезпечення для відшкодування витрат на реструктуризацію визначається за сумою прямих витрат, які не пов'язані з діяльністю підприємства, що триває. 4) забезпечення довгострокових зобов'язань визнаються у сумі їх теперішньої вартості.

МСБО (IAS) 1, 37	П(С)БО 11 «Зобов'язання»
4) теперішня вартість. Зобов'язання відображаються за теперішньою дисконтованою вартістю майбутнього чистого вибуття грошових коштів, що, як очікується, будуть необхідні для погашення зобов'язань у ході звичайної діяльності.	

Виділено лише основи визнання та оцінки зобов'язань найбільш характерних для вітчизняної практики моментів. Встановлено, що у національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку зобов'язання, зокрема довгострокові, трактуються однаково, оскільки національні стандарти бухгалтерського обліку значною мірою ґрунтуються на міжнародних стандартах [3].

Список використаних джерел:

1. МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» (IAS 37); Стандарт, Міжнародний документ від 01 січ. 2012 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.

2. П(С)БО 11 «Зобов'язання», затверджене Наказом МФУ № 20 від 31 січ. 2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.

3. Присяжнюк С. В. Сутність та класифікація довгострокових зобов'язань за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / С. В. Присяжнюк, Л. А. Фірсова // Режим доступу: <http://intkonf.org>.

ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ У ЗВІТНОСТІ

***Крупа А. В.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Мокієнко Т. В., кандидат економічних наук, доцент***

В умовах ринкової економіки виникає необхідність удосконалення бухгалтерського обліку, контролю та відображення у звітності поточних біологічних активів.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про біологічні активи і про одержані в процесі їх біологічних перетворень додаткові біологічні активи й сільськогосподарську продукцію та розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначені П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Згідно з П(С)БО 30, біологічний актив – це тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та (або) додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигод [2].

Поточні біологічні активи – біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, а також тварини на вирощуванні та відгодівлі.

До поточних біологічних активів відносяться рослини процес життєдіяльності, яких менше 12 місяців, або використання яких більше одного року еко-

номічно не доцільно, зокрема озимі і ярі зернові культури, однолітні трави тощо, а також тварини які ще не переведені, або вже виключені з основного стада ВРХ, свиней, коней, овець та птахи, кролі, звірі, бджоли, риба й інші [1].

Для обліку поточних біологічних активів призначено рахунок 21 «Поточні біологічні активи» за яким виділяються наступні субрахунки: 211 «Поточні біологічні активи рослинництва, які оцінені за справедливою вартістю»; 212 «Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю»; 213 «Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю».

Рослинництво і тваринництво – основні галузі в сільськогосподарському виробництві, інформація по кожній з них є суттєвою і необхідною для прийняття управлінських рішень, а їх оцінка може бути достовірно визначена, отже існує необхідність відображати їх у фінансовій звітності.

В Балансі підприємства (форма № 1) оборотні біологічні активи відображаються в II розділі Активу по статтях «Поточні біологічні активи» (р. 1110) та додатковій статті балансу «Незавершене виробництво» (р. 1102). Зокрема по статті «Поточні біологічні активи» відображають справедливу чи первісну вартість дорослих тварин на відгодівлі і в нагулі, птиці, звірів, кролів, дорослих тварин, вибракуваних із основного стада для реалізації, молодняка тварин на вирощуванні і відгодівлі, а також справедливу вартість зернових, технічних, овочевих та інших культур. По статті «Незавершене виробництво» поряд з витратами на незавершене виробництво і незавершені роботи (послуги), вартістю напівфабрикатів власного виробництва, відображають первісну вартість поточних біологічних активів рослинництва.

У примітках до фінансової звітності поточні біологічні активи наводяться за такими групами: 1) тварини на вирощуванні та відгодівлі; 2) біологічні активи в стані біологічних перетворень (крім тварин на вирощуванні та відгодівлі); 3) інші поточні біологічні активи.

Інформація про біологічні активи у формі 5 «Примітки до річної звітності» відображається в розрізі: тварини – рядок 160, розділ II «Основні засоби», поточні біологічних актив – рядок 870, розділ VIII «Запаси»; довгострокові та поточні активи – рядки 1410 – 1430, розділ XIV «Біологічні активи».

Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» поточні біологічні активи рослинництва визнаються і відображаються як незавершене виробництво. На дату балансу їх оприбутковують за дебетом рахунка 21 «Поточні біологічні активи» і кредитом рахунка 23 «Виробництво», а потім зворотним записом повертають у незавершене виробництво [3].

Біологічні активи відображаються на дату проміжного та річного балансу за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. На дату балансу біологічні активи оцінюються виходячи з цін, що склались на відповідні біологічні активи на активному ринку на звітну дату [2].

Список використаних джерел

1. Канцуров О. О. Визнання та класифікація біологічних активів [Електронний ресурс] / О. О. Канцуров // Облік і фінанси АПК : бухгалтерський портал. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/viznannya-ta-klasifikaciya-biologichnih-aktiviv.html>.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджений наказом Міністерства фінансів України № 790 від 18.11.2005 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

3. Сук Л. К. Облік поточних біологічних активів [Електронний ресурс] / Л. К. Сук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2013. – Вип. 181(3). – С. 242-247. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_1_81\(3\)_48](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_1_81(3)_48).

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

**Кумир Л. А.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник – Ватуля І. Д., доцент**

Розрахункові взаємовідносини між підприємством і його покупцями та замовниками виникають у процесі господарської діяльності підприємств і цим відносинам, як правило передуює укладення договорів (контрактів) купівлі-продажу товарно-матеріальних цінностей, договорів підяду на виконання різних робіт, надання послуг тощо. Це найбільш розповсюджена та важлива основа виникнення зобов'язань, основна форма реалізації товарно-грошових відносин у ринковій економіці.

Договори, угоди, контракти – основні документи, що передбачають права й обов'язки сторін. Вони є підставами виникнення зобов'язань. Останні також можуть виникати в результаті статутних вимог або бажання підприємства підтримувати свою ділову репутацію (якщо, наприклад, підприємство вирішило виправити недоліки своєї продукції, виявлені після закінчення гарантійного строку).

Основними нормативно-правовими документами, які регламентують відображення дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» та 13 «Фінансові інструменти» [1, 2]. Однак, сутність дебіторської заборгованості тлумачиться у цих стандартах неоднозначно.

У разі невиконання боржником своїх обов'язків до нього можуть бути застосовані певні санкції шляхом подання кредитором позову до суду або господарського суду. При цьому право кредитора має позовний захист у межах визначеного законодавством терміну (3 роки).

З метою підвищення надійності поставок при виборі постачальника чи підрядника потрібно враховувати ряд умов, серед яких: цінова конкурентоспроможність (включаючи витрати на зберігання, транспортування і страхування); умови платежу; гарантійні строки; ремонт і післяпродажне обслуговування; відповідність продукції постачальника стандартам якості; можливість закупівель безпосередньо у виробників або оптовиків; географічне місце розташування; основні види діяльності та фінансовий стан; виробнича потужність та обсяги випуск продукції за останні роки.

Для правильної організації бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками важливим є визначення моменту виникнення зобов'язання, оскільки юридичні та економічні аспекти цього питання не збігаються.

Так, у момент підписання угоди на поставку товарів виникає юридичне зобов'язання, суть якого полягає в тому, що воно підлягає виконанню у майбутньому. У бухгалтерському обліку таке зобов'язання не знаходить відображення, оскільки воно не є борговим.

Постачальник оформляє для списання коштів з покупця платіжні вимоги на безакцептне списання коштів, платіжні вимоги-доручення.

Слід зазначити, що розрахункові взаємовідносини між постачальниками та замовниками нерідко відбуваються на підставі товарообмінних договорів, тобто між контрагентами відбувається товарний обмін – господарська операція, яка передбачає проведення розрахунків за товари (роботи, послуги) у будь-якій формі, іншій, ніж грошова, включаючи будь-які види заліку та погашення взаємної заборгованості, в результаті яких не передбачається зарахування коштів на рахунки продавця для компенсації вартості таких товарів (робіт, послуг).

Організація обліку розрахунків з покупцями і замовниками повинна забезпечити:

- своєчасну перевірку розрахунків з покупцями і замовниками;
- попередження прострочення дебіторської заборгованості.

Схематично організація бухгалтерського обліку розрахункових операцій з покупцями і замовниками зображено на рисунку 1. [3].



Рисунок 1. Схема організації розрахунків з покупцями і замовниками та її відображення в обліку

У процесі договірних відносин та розрахункових операцій між контрагентами виникає дебіторська заборгованість. Зважаючи на важливість управління дебіторською заборгованістю для забезпечення фінансової стійкості підприємства, необхідно проаналізувати її сутнісні характеристики, дослідити поняття і класифікацію.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства Фінансів України № 237 від 08.11.99 р. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>. – Законодавство України.
2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства Фінансів України №559 від 30.11.01 р. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>. – Законодавство України.
3. Югас Е. Ф. Економічна сутність договірних відносин підприємства та форми розрахунків з постачальниками і підрядниками [Електронний ресурс] / Е. Ф. Югас // Економічний університет. – 2011. – 17/2. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Yugas.pdf. – Національна бібліотека ім. Вернадського.

КОНТРОЛЬ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

*Купрієнко О. М.,
магістрант факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Левченко З. М., кандидат економічних наук, доцент*

Функціонування підприємства неможливе без використання фінансових ресурсів, основне місце серед яких посідають грошові кошти. Їхнє надходження формується в результаті господарських операцій і витрачання вимагає суворого цільового спрямування на досягнення поставлених господарських завдань підприємства.

Грошові кошти являються абсолютно ліквідним активом, отже, більше усього сприйнятливі до розкрадань. Тому на підприємстві необхідно запровадити постійний контроль за схоронністю і рухом грошових коштів.

Завданнями контролю грошових коштів є:

- перевірка забезпечення збереження грошових коштів, своєчасного і повного їх оприбуткування та витрачання за цільовим призначенням;
- перевірка законності й господарської доцільності операцій з грошовими коштами і дотримання встановлених правил їх здійснення;
- забезпечення додержання встановленого ліміту залишку готівки в касі й термінів зберігання;
- забезпечити стягнення дебіторської та погашення кредиторської заборгованості у встановлені терміни;
- контроль сум коштів у дорозі.

Типові методи, які використовують для проведення контролю грошових коштів є порівняння, спостереження та аналіз, але одночасно використовуються прийоми фактичного (інвентаризація, перевірка наявності грошових коштів та документів у касі, перевірка приміщення, де зберігаються кошти) та документального контролю (зустрічна перевірка, перевірка документів за даними кореспондуючих рахунків, логічна й економічна перевірка) [1].

Наявність готівки, грошових коштів, грошових документів встановлюється інвентаризацією та оформляється актом інвентаризації.

Інвентаризація грошових коштів перед складанням річної фінансової звітності проводиться за два місяці до дати балансу.

Під час перевірок з'ясовуються структура підприємства, кількість відкритих поточних рахунків підприємства (підприємця) у банках, наявність у підприємства (підприємця) податкового боргу, результати раніше здійснених перевірок, дотримання ними порядку ведення операцій з грошовими коштами.

Спочатку роблять раптову інвентаризацію каси (з покупюрним перерахуванням готівки), потім здійснюють суцільну документальну перевірку щодо оприбуткування та видачі грошей із каси, правильності заповнення первинних касових документів, дотримання встановленого ліміту каси, перевірка видачі та використання грошей підзвіт.

Інспектор повинен перевірити, чи робить касир записи в касову книгу відразу після одержання або видачі грошей по кожному ордеру, чи підраховує щодня, наприкінці дня підсумки операцій за день, чи виводить залишок грошей у касі на наступне число і чи передає в бухгалтерію звіт з прибутковими і видатковими документами. Контроль за правильним веденням касової книги зобов'язаний здійснювати головний бухгалтер.

При інвентаризації коштів, що перебувають у дорозі, звіряються суми, що зазначені в рахунку, з даними квитанцій установи банку, поштового відділення, копій супровідних відомостей на здачу виручки інкасаторам банку.

Інвентаризація коштів на розрахункових, поточних, валютних, реєстраційних та інших рахунках, на акредитивах проводиться шляхом звірки залишків сум за даними бухгалтерського обліку підприємства з даними виписок банку [2].

Ознаками відсутності чи недостатнього контролю за рухом грошових коштів підприємства є: відсутність на підприємстві налагодженої системи проведення раптових ревізій каси з повним перерахуванням готівки і перевіркою інших цінностей, що знаходяться в касі; відсутність на підприємстві наказу керівника, що встановлює періодичність перевірок; наявність ознак формального проведення контролю; призначення в комісії з проведення інвентаризації постійно одних і тих самих осіб; надання права підпису прибуткових і видаткових ордерів іншим особам, крім головного бухгалтера і керівника підприємства; відсутність договору про повну матеріальну відповідальність з касиром [1].

Саме тому на кожному підприємстві повинні створюватися всі умови для ретельного контролю за оприбуткуванням та видачею грошових коштів. Для попередження негативних проявів з обліком грошових коштів необхідно затвердити документами організаційного характеру (наказ про облікову політику, графіки, інструкції, договори) основні прийоми контролю, що стосуються даного питання (терміни проведення перевірок, відповідальні особи, порядок руху документів, правила ведення документації з обліку грошових коштів та ін.). Також необхідно здійснювати постійні позапланові інвентаризації та створити дієву службу внутрішнього контролю.

Список використаних джерел

1. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками: [навч. посіб.] / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. – К.: Київ. Нац. Торг.-екон. ун-т., 2009. – 255 с.
 2. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань № 879 від 02 вер. 2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
-

ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У СИСТЕМІ «М.Е.Doc»

*Курило І. І.,
магістрант факультету обліку та фінансів*

Науковий керівник –

Писаренко В. П., доктор наук з державного управління, доцент

Автоматизація бухгалтерського обліку на підприємстві не тільки сприяє автоматизації документуванню, а також забезпечує підвищення достовірності і надійності автоматизованого обліку, посилення контрольних і аналітичних функцій обліку, значне зниження працемісткості обліку тощо [1].

Для формування фінансової звітності в більшості підприємств використовується «М.Е.Doc» (www.me-doc.com.ua) – повноцінна система електронного документообігу, за допомогою якої можна працювати з документами різних типів і призначення: звітами, податковими накладними, договорами, рахунками, актами та ін [2]. Охарактеризуємо основні етапи формування та подання електронної фінансової звітності.

Модуль «Реєстр звітів» призначений для створення, збереження та обробки бухгалтерської та фінансової звітності з метою подачі до контролюючих органів телекомунікаційними засобами зв'язку. Модуль побудований у вигляді таблиці - реєстру, окремий рядок якої відображає коротку інформацію про кожний документ. Переглянути більш повну інформацію можна у окремій вкладці, яка відкривається подвійним кліком по потрібному запису [2].

«Навігаційна панель» містить розділи, що призначені для полегшення пошуку документів. При виборі певного розділу на панелі навігації, в робочій області відображаються документи, що відповідають заданим умовам фільтрації. Стан - містить фільтри, що відповідають етапам роботи з документами, наприклад, таким як: «Нові», «Вірні», «Помилкові» тощо. Одержувач - містить фільтри, що відповідають назвам звітних органів, відображають документи за призначенням відповідно, наприклад, «Податкова інспекція», «Пенсійний фонд».

«Записи реєстру» містить безпосередньо записи реєстру звітності: відображає створені або імпортовані документи у заданому звітному періоді, тобто звіти, з якими безпосередньо ведеться робота [2].

Для створення нового документу, користуються кнопкою «Створити» на панелі інструментів, для видалення помилкового запису – «Видалити», для редагування існуючого запису – «Відкрити». Додаткова інформація, властивості створеного документу, а також варіанти дій з документом певного статусу містяться на панелі вкладок документу. Перед початком створення звіту обирають період, в якому потрібно його створити.

За замовчанням встановлено поточний період. Для створення нового документу на панелі інструментів натискають кнопку «Створити». Відкриється вікно «Створення звіту».

Створений звіт відкриється у окремій вкладці. Бланк звіту після відкриття автоматично заповнюється даними із картки установи та іншою наведеною в «М.Е.Doc-Online» інформацією. Вносять дані в поля, які потребують заповнен-

ня із клавіатури. Після заповнення документу його необхідно перевірити. Перевіряється правильність заповнення полів. Для цього на панелі вкладок документу обираємо вкладку «Наступні дії» та оберіть команду «Перевірити звіт».

Для накладання цифрового підпису із документу, на панелі вкладок документу, у закладці «Наступні дії» обирають опцію «Передати звіт на підпис». Відкривається вікно «Підпис», тип підпису «Бухгалтер». Введіть пароль секретного ключа відповідної посадової особи у відповідне поле форми. Згідно з налаштованим комплектом підписів наступним кроком потрібно підписати документ сертифікатом Директора та Печаткою установи. Процедура підписання сертифікатом з типом «Директор» та печаткою аналогічна описаній вище. Після того, як документ був підписаний згідно з налаштованим комплектом підписів, на панелі вкладок документу стає доступною опція «Подати у контролюючий орган».

Як тільки в контролюючих органах був прийнятий звіт, генерується «Повідомлення про прийом документу» та «Квитанція з результатами обробки звіту», які надсилаються відправникові. Повідомлення та квитанція надходять як звичайна вхідна кореспонденція. Для цього потрібно натиснути кнопку на панелі інструментів. При наявності відповідей «М.Е.Doc-Online» повідомить про це (рис. 6).

Файли Повідомлення та Квитанції прикріплюються до документу, що відправлявся. Вміст прийнятих «Повідомлення» та «Квитанції» можна переглянути на панелі вкладок документу у закладці «Протокол», де з'являються записи «Повідомлення» та «Квитанція №1» відповідно [2].

Для бухгалтера, найголовніші переваги подання звітності через Інтернет - це: цілодобовий доступ - 24 години на добу мати можливість надсилати документи в різні контролюючі органи, не залишаючи свого робочого місця; швидкість - у будь-яку податкову інспекцію можна надіслати електронний звіт за 5 хвилин; захищеність - безпека документообігу, яка гарантує захист електронної звітності від несанкціонованого доступу.

Список використаних джерел:

1. Олексюк Х. Особливості складання автоматизованої звітності підприємства [Електронний ресурс] / Х. Олексюк, Ж. С. Труфіна // IV Всеукраїнська студентська Інтернет-конференція «Адаптація обліку, аналізу та аудиту до економічних змін» - Режим доступу : <http://www.chtei-knteu.cv.ua/REU2013/viewtopic.php?f=4&t=41>.

2. Посібник користувача «М.Е.Doc-Online» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://online.me-doc.com.ua/Content/manuals/help.pdf>.

ДОГОВІР ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗРАХУНКОВИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН

*Лисяк Я. І.,
студентка 4 курсу факультету «Облік та фінанси»
Науковий керівник –
Красота О. Г., кандидат економічних наук, доцент*

Розрахункові взаємовідносини між постачальниками і покупцями виникають у процесі господарської діяльності підприємств, і цим відносинам, як правило, повинне передувати укладання договорів (контрактів) купівлі – продажу товарно – матеріальних цінностей, договорів підряду на виконання різних робіт, надання послуг тощо [1].

Облік процесів постачання та реалізації необхідно здійснювати в розрізі окремих угод з врахуванням умов договорів, якими оформлюються такі операції.

Предметом договору поставки є товар, призначений для підприємницької діяльності або інших цілей, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім та іншим споживанням. В предметі договору поставки повинно відображатися, який саме товар одна сторона зобов'язується поставити іншій стороні із зазначенням точного найменування марки, сорту.

В чинному законодавстві з цього приводу існують деякі протиріччя. Зокрема, у ст. 247 Цивільного кодексу України передбачено, що «продукція повинна поставлятися в асортименті передбаченому в договорі», на практиці часто вказується, що «асортимент продукції, що підлягає поставці, визначається в договорі на підставі замовлення покупця». Таким чином, умова в договорі про асортимент продукції повинна розроблятися і складатися покупцем. Постачальник, згідний з асортиментним переліком, встановленим покупцем, зобов'язаний задовольнити обґрунтовані вимоги покупця по асортименту, якщо вони відповідають спеціалізації або профілю постачальника.

Кількість продукції що поставляється визначається покупцем і узгоджується постачальником. При цьому необхідно визначити залежність від номенклатури одиниці вимірювання, прийняту для продукції такого виду, а також загальну кількість.

Необхідно зазначити й те, що якщо продукція, яка поставляється, має визначений строк використання, то цим передбачається, що протягом цього строку вона повинна відповідати якості та зберігати свої властивості і індивідуальні характеристики. Тому в таких випадках сторони повинні включити в договір умову про те, що постачальник гарантує якість продукції в цілому, складові частини і комплектуючі вироби протягом визначеного строку [2].

Ціна договору встановлюється на кожен одиницю продукції з виведенням загальної його суми. Сторони договору можуть передбачати, що ціни на продукцію, яка поставляється встановлюється у специфікаціях, що є невід'ємною частиною договору.

Сторони договору постачання мають право змінити будь-яку із умов угод договору (строк поставки, порядок розрахунків, ціну тощо) за взаємною згодою. Одностороння зміна угод договору не допускається. Зміна складається в письмовій формі або окремим документом, або в листах, телеграмах, тощо. Крім того, зазначається, що такі документи є невід'ємною частиною договору. Порядок зміни умов договору вирішується сторонами самостійно. Сторони договору постачання можуть передати свої зобов'язання за договором третім особам лише з письмовою згодою іншої сторони [3].

У разі розірвання договору згідно з ст. 653 Цивільного кодексу зобов'язання сторін припиняється з моменту досягнення домовленості про зміну або розірвання договору, якщо інше не встановлене договором чи не обумовлене характером його зміни. Якщо договір змінюється або розривається в судовому порядку зобов'язання змінюється або припиняється з моменту прийняття рішення суду про зміну розірвання договору законної сили.

Якщо договір змінений або розірваний у зв'язку з істотним порушенням договору однієї із сторін, друга сторона може вимагати відшкодування збитків, завданих зміною або розірванням договору.

При зміні ціни в договорі сторонам логічно передбачити такі нюанси, як інфляційні процеси, можливість підвищення цін на вихідні матеріали, збільшення собівартості продукції, збільшення цін на послуги сторонніх організацій, якщо ці послуги «споживаються» виконавцем у процесі виконання договору. Однак, на практиці так буває не завжди. Цим зумовлюється виникнення конфліктних ситуацій з приводу необґрунтованого підвищення ціни після її встановлення [2].

Таким чином, при укладанні договору необхідно враховувати його істотні умови. Істотні умови – це перелік окремих ознак господарського договору, що виражають інтереси його укладачів та сукупність яких здатна забезпечити перебіг від можливості у дійсність.

Список використаних джерел

1. Лукінова О. Організація бухгалтерського обліку. Облікова політика / Лукінова О. // Баланс. – 2012. – № 5. – С. 19-24.
 2. Петрук О. М. Бухгалтерський облік договірних зобов'язань і прав : [навч. посібник] / О. М. Петрук. – Житомир : ЖІТІ, 2012. – 186 с.
 3. Хомин П. Я. Особливості обліку розрахунків з постачальниками (підрядниками) за новими регістрами журнальної форми / П. Я. Хомин // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 1. – С. 59-61.
-

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

*Ліс В. М.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Тютюнник С. В., кандидат економічних наук, доцент*

В сучасних умовах економічного розвитку суб'єктів господарювання питання дебіторської заборгованості вважається одним із ключових при здійсненні господарської діяльності. Кожен суб'єкт господарювання, незалежно від форми власності, особливу увагу звертає на дебіторську заборгованість. Недоліки у сфері обліку розрахунків з дебіторами як на теоретичному, так і на практичному рівні призводять до того, що у підприємств не вистачає власних оборотних коштів для здійснення діяльності.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності визначено у П(С)БО 10, згідно з яким дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [1], а згідно з МСБО 39 – дебіторська заборгованість – це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами або платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку [2].

Проте існують й інші визначення дебіторської заборгованості, які наведені в сучасній економічній літературі. Так, вчений О. Є. Федорченко визначає дебіторську заборгованість як суму боргів юридичних і фізичних осіб підприємству

в готівковій та безготівковій формах, яка виникає внаслідок господарських операцій, що відбулися в результаті минулих подій та підлягають погашенню у майбутньому [3, с. 20].

Цікавий підхід до тлумачення дебіторської заборгованості мають закордонні автори. Д.Стоун та К. Хітчинг зазначають, що дебіторська заборгованість має назву «рахунки до отримання», а дебітори – це особи, які винні гроші за товари і послуги, вже одержані, але не оплачені ними. Є. Бріхгем визначає дебіторську заборгованість як суми, очікувані до надходження від клієнтів за вже реалізовані товари

Проаналізувавши вище зазначені точки зору з приводу трактування дебіторської заборгованості, можна сказати, що сутність поняття «дебіторська заборгованість» не має однозначного визначення і може трактуватись досить широко.

Несвоечасність розрахунків створюють взаємну заборгованість виробника і споживача продукції, ведуть до виникнення проблем з оборотними коштами підприємства, що погіршує соціальну стабільність.

На сьогоднішній день існує ціла низка проблем, пов'язаних з методологією обліку дебіторської заборгованості:

- 1) проблема реальної оцінки дебіторської заборгованості;
- 2) проблема класифікації дебіторської заборгованості;
- 3) проблема, яка пов'язана з створення резерву сумнівних боргів;
- 4) проблема співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- 5) проблема оплати дебіторської заборгованості (рефінансування);
- 6) проблема внутрішньогосподарського контролю дебіторської заборгованості;
- 7) необхідність змін у будові реєстрів аналітичного та синтетичного обліку дебіторської заборгованості.

При розробці аналітичних процедур з управління дебіторською заборгованістю істотне значення має створення деталізованого Плану рахунків, який дозволяв би легко формувати не тільки саму звітність, але й необхідну додаткову інформацію на основі використання субрахунків другого, третього і наступних порядків для відображення дебіторської заборгованості за такими різними ознаками.

Таким чином, дебіторська заборгованість це – сума грошової та майнової заборгованостей на користь підприємства на певну дату (за наданий ним комерційний та споживчий кредити, а також за попередню оплату), щодо яких у останнього з'являється майнове право вимоги оплати боргу. Виникає дебіторська заборгованість внаслідок господарських взаємовідносин між юридичними та фізичними особами. Рівень дебіторської заборгованості у складі оборотних активів характеризує результати фінансово-господарської діяльності підприємства, створює економічне підґрунтя для забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Сучасні умови господарювання потребують від керівництва українських підприємств вирішення цілої низки нерозв'язаних облікових проблем. Йдеться передовсім про: проблему класифікації дебіторської заборгованості, проблему, яка пов'язана з резервом сумнівних боргів, проблему співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, проблему оплати дебіторської заборгованості, проблему внутрішньогосподарського контролю дебіторської заборгованості.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» № 237 від 08 жовт. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Міжнародний документ від 01 січ. 2012 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Федорченко О. Є. Облік і аналіз розрахунків з дебіторами : автореф. дис... канд.екон. наук: 08.00.12 [Електронний ресурс] / О. Є. Федорченко ; Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2012. – 20 с.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ

*Люлькіна Н. Г.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Левченко З. М., кандидат економічних наук, доцент*

Інформаційні системи й технології набувають дедалі більшого поширення в економічних процесах та господарській діяльності. Саме в умовах комп'ютеризації спрощуються облікові роботи та знижується їх трудомісткість, що практично повністю дозволяє вирішити проблему якості вихідної інформації, точності, її об'єктивності і оперативності.

Правильний вибір засобів автоматизації та програмного забезпечення дозволяє легко і миттєво здійснювати роботу бухгалтерії та адаптувати її до правових норм, які часто змінюються [1].

Облік основних засобів є одним з найголовнішим факторів виробництва. Їх відмінною рисою є багатократне використання, зберігання початкового зовнішнього вигляду протягом тривалого періоду, поступове зношування під впливом зовнішнього середовища та в процесі діяльності підприємства. Саме тому від правильної його організації залежить достатність інформації, що надається різним користувачам для прийняття обґрунтованих та ефективних управлінських рішень.

Раціональне управління основними засобами потребує своєчасного оперативного обліку за їх надходженням і використанням, а це неможливо без застосування в обліку комп'ютерних технологій [2].

За умов комп'ютерної технології передбачається вирішення таких задач з обліку основних засобів:

- формування і ведення картотеки по інвентарних номерах основних засобів, як реєстрів аналітичного обліку в довіднику основні засоби;
- оприбуткування основних засобів, що надходять на підприємство;
- введення в експлуатацію основних засобів, що надійшли;
- нарахування зносу (амортизації) по основних засобах;
- вибуття основних засобів через реалізацію, ліквідацію і списання;
- формування реєстрів аналітичного і синтетичного обліку основних засобів.

Останнім часом в системі бухгалтерського обліку відбувається якісно новий етап, який характеризується прагненням до створення інтегрованих автоматизованих систем, що поєднують усі завдання управління. Цьому сприяють розподілені обчислювальні системи й мережі, засоби ведення баз даних, засоби проектування й впровадження функціональних підсистем. Впровадження інтегрованої автоматизованої системи для будь-якого підприємства є однією з найбільш трудомістких і дорогих програм розвитку [3].

Застосування бухгалтерських програм дає можливість отримувати оперативну і якісну інформацію з обліку господарських операцій основних засобів. Це позитивно впливає на роботу всього підприємства, яке працює в ринкових умовах, що значно підвищує рівень управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Поліпшується організація і знижується трудомісткість ведення обліку, підвищується продуктивність праці облікового персоналу, знижуються витрати на ведення обліку. Це дасть змогу прискорити обліковий процес, заповнення первинних документів автоматизовано зменшить ризик втрати того чи іншого документу.

На сучасному етапі розвитку та постійних змін нормативно-правового забезпечення обліку об'єктів основних засобів виникає суперечність між технічними можливостями програмного продукту "1С: Підприємство", управлінськими й обліковими процесами та явищами на підприємствах. Тому використання результатів даної статті дасть змогу поєднати поставлені завдання в єдиний робочий процес, врахувати всі нюанси та недоліки чинного законодавства з обліку об'єктів основних засобів.

Список використаних джерел

1. Власюк Г. В. Шляхи вдосконалення обліку основних засобів / Г. В. Власюк, О. І. Зиміна // Держава та регіони. — 2008. — № 4. — С. 32—36.
 2. Платонова І. А. Проблеми обліку основних засобів в Україні [Електронний ресурс] / І. А. Платонова — Режим доступу : <http://intkonf.org/platonova-ia-problemi-oblikuosnovnih-zasobiv-v-ukrayini/>
 3. Муріна Т.С. Шляхи ефективності використання основних засобів на промисловому підприємстві. / Т. С. Муріна. // Держава та регіони. — 2007. - № 6. — С. 387 - 390.
-

ЗВІТНІСТЬ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ ЯК ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

*Мамедов Ейваз Велі огли,
магістрант факультету обліку та фінансів*

Науковий керівник –

Карпенко Ніна Григорівна, кандидат економічних наук, доцент

Результати фінансово-господарської діяльності бюджетні установи в обов'язковому порядку відображають документально, складаючи різні види та форми звітності.

Правові засади складання фінансової та бюджетної звітності в Україні загалом, і для бюджетних установ зокрема, визначено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-ХІУ від 16 лип.

1999 р. [1], наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів» № 44 від 24 січ. 2012 р. [3]

Сьогодні, враховуючи процес адаптації законодавства України до законодавства ЄС, відбувається поступове приведення основ бухгалтерського обліку державного сектору відповідно до умов господарювання суб'єктів в ринковому середовищі і перехід національної системи бухгалтерського обліку та складання звітності на міжнародні стандарти шляхом прийняття національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі.

Розробленим національним стандартам НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», НП(С)БОДС 102 «Консолідована фінансова звітність», НП(С)БОДС 103 «Фінансова звітність за сегментами», НП(С)БОДС 105 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» відтерміновано дату набрання чинності до 1 січня 2017 р.

Бухгалтерська звітність – завершальний етап облікового процесу, що ґрунтується на даних синтетичного та аналітичного обліку установи і відображає майновий та фінансовий стан. Своєчасно та правильно складена та подана звітність характеризує стан бюджетної установи, компетенцію та відповідальність її адміністрації [2].

Метою складання фінансової та бюджетної звітності установ є подання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий та майновий стан бюджетної установи, результати господарської діяльності та виконання кошторису за звітний період.

Користувачами даних звітності можуть бути фізичні та юридичні особи, які потребують інформації про діяльність установи для прийняття рішень. Такими особами можуть бути трудові колективи установ, органи державної статистики, органи виконавчої влади та користувачі відповідно до законодавства.

Фінансова звітність характеризує фінансовий та майновий стан бюджетної установи та відображає результати її діяльності.

Бюджетна звітність надає інформацію про стан виконання кошторису бюджетної установи за звітний період, наявність заборгованості за бюджетними коштами, рух необоротних активів та запасів, іншу довідкову інформацію.

Фінансова та бюджетна звітність розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів і зведені звіти головними розпорядниками бюджетних коштів складаються в гривнях з копійками, зокрема й про операції, здійснені в іноземній валюті. Розпорядники бюджетних коштів форми фінансової та бюджетної звітності за операціями в іноземній валюті, що здійснюються у розрахунках за загальним та спеціальним фондами, складають у національній валюті України за загальним порядком та подають до органів Державної казначейської служби України за місцем обслуговування для консолідації.

Форми фінансової та бюджетної звітності повинні заповнюватися за всіма передбаченими позиціями, графами, рядками [3]. За відсутності даних незаповнені статті прокреслюють або заповнюють нулями. Додаткові статті та показники у форми фінансової та бюджетної звітності вводити забороняється. Проставлення додаткових кодів економічної класифікації видатків, які не включені до відповідних форм звітності, не допускається.

Основними показниками звітності бюджетних установ є дані про кошторисні призначення, надходження коштів у звітному періоді, касові та фактичні видатки бюджетної установи, її дебіторську та кредиторську заборгованість та наявність юридичних і фінансових зобов'язань. Виходячи з цього, основними джерелами для складання звітності будуть всі планові та бухгалтерські документи, що розкривають стан обліку на звітну дату [2].

Контроль за дотриманням законодавства про бухгалтерський облік та звітність у бюджетних установи здійснює Державна казначейська служба, Державна фінансова інспекція та органи внутрішнього аудиту інших міністерств і відомств України в межах їх повноважень, передбачених чинним законодавством.

Бюджетні установи складають ще й інші види звітності. Так, статистичну звітність – звіти про чисельність і склад персоналу, заробітну плату працівників, здійснені послуги, використану енергію, матеріали, тощо подають до органів статистичної служби. Крім того, бюджетні установи звітують перед фіскальною службою, фондами соціального та пенсійного страхування. Вимоги щодо складання та подання статистичної, податкової звітності та звітності до фондів пенсійного та соціального страхування аналогічні до вимог, що ставляться до суб'єктів підприємницької діяльності.

Отже, формування та подання звітності забезпечує вичерпну інформацію про виконання кошторису, результати фінансово-господарської діяльності бюджетних установ.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-ХІУ від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] - Верховна Рада України: <http://zakon0.rada.gov.ua>

2. Карпенко Н. Г. Звітність бюджетних установ : навч. посіб. / Карпенко Н. Г., Дорогань-Писаренко Л. О., Аранчій Я. С., Ліпський Р. В. – Полтава: ТОВ Укрпромторгсервіс, 2013. – 256 с.

3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів» № 44 від 24 січ. 2012 р. [Електронний ресурс] - Верховна Рада України: <http://zakon0.rada.gov.ua>

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ЯК ХАРАКТЕРИСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

*Марченко К. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Тютюнник С. В., кандидат економічних наук, доцент*

Ефективне формування, розподіл та використання фінансових ресурсів підприємства забезпечується однією з найважливіших складових аналізу та оцінки фінансового стану підприємства – фінансовою стійкістю.

На сьогодні в економічній літературі існує велика кількість досліджень, присвячених проблемі аналізу та оцінки фінансової стійкості підприємства. Однак серед учених немає єдиної думки стосовно визначення поняття «фінансова стійкість». Г. О. Крамаренко стверджує: «фінансова стійкість – плато-

спроможність у часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними та позиковими джерелами фінансування» [2, с. 502]. Н. П. Шморгун вважає, що «фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і запозичених коштів» [4, с. 68]. Дещо інший погляд має М. Я. Коробов, який розглядає фінансову стійкість як досягнення підприємством позитивних параметрів діяльності та ефективного розміщення його фінансових ресурсів. Він вказує на те, що фінансова стійкість підприємства формується, з одного боку, під впливом рентабельності його діяльності, а з іншого боку – під впливом забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами [1, с. 276]. Найбільш повно зміст даного поняття розкриває Г. В. Савицька, яка зазначає, що фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику [3, с. 572].

Фінансова стійкість передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитися за рахунок грошових надходжень, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування і незалежність підприємства від зовнішніх джерел формування активів.

Фінансова незалежність характеризує такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство може вільно маневрувати грошовими коштами для забезпечення безперервного процесу фінансово-господарської діяльності, а також його оновлення і розширення, тобто задовольняє потребам розвитку суб'єкта господарювання та відповідає вимогам зовнішнього економічного середовища.

Стійкий фінансовий стан досягається при достатності власного капіталу, ефективній структурі активів, досягнутому рівні рентабельності з урахуванням операційного і фінансового ризиків, при високій ліквідності, стабільних доходах і широких можливостях залучення позикових коштів. Основною метою аналізу фінансової стійкості є визначення спроможності підприємства протистояти негативній дії зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на його фінансовий стан. В економічній літературі розглядаються три основні напрями забезпечення фінансової стійкості: організаційно-структурна стійкість, стійкість ресурсної бази та комерційна стійкість. На нашу думку, доцільним є виокремлення ще одного напрямку забезпечення фінансової стійкості – стійкість капітальної бази, яку можна охарактеризувати, як сукупність внесених засновниками власних активів.

Для досягнення основної мети аналізу фінансової стійкості необхідно дати відповідь на наступні питання: наскільки підприємство незалежне від зовнішніх джерел фінансування; як змінюється рівень цієї незалежності; чи відповідає стан майна і джерел формування капіталу підприємства завданням його фінансово-господарської діяльності?

Фінансова стійкість підприємства формується під впливом багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів. Якщо зовнішні чинники, що впливають на фінансову стійкість, викликані дією об'єктивних економічних законів і майже не за-

лежать від діяльності підприємства, то внутрішнім чинникам властивий високий ступінь керованості, а характер їх зміни безпосередньо залежить від організації роботи самого підприємства.

Таким чином, аналіз наукових праць засвідчив, що на думку переважної більшості вчених, для збереження самостійності та незалежності на підприємстві має підтримуватися необхідний рівень власних коштів. При цьому вони зазначають, що здійснення господарської діяльності має проводитися за рахунок як власних, так і залучених грошових коштів. Аналіз рівня фінансової стійкості за умов нестабільного розвитку економіки необхідно здійснювати за допомогою об'єктивних показників, порівнюючи та зіставляючи їх з динамікою та особливостями фінансового стану підприємства.

Список використаних джерел

1. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : [навч. посіб.] / М. Я. Коробов. – [3-тє вид., перероб. і доп.] . – К. : Товариство «Знання», 2002. – 294 с.
 2. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент : [підручник] / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
 3. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г. В. Савицька. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2005. – 662 с.
 4. Шморгун Н. П. Фінансовий аналіз : [навчальний посібник] / Н. П. Шморгун, І. В. Головка. – К. : ЦНЛ, 2006. – 528 с.
-

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

***Мироненко З.В.,
магістрант факультету обліку та фінансів***

Науковий керівник –

Карпенко Н.Г., кандидат економічних наук, доцент

Ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, зокрема і бюджетної установи, значною мірою залежить від ефективності організації й обліку оплати праці робітників і службовців. Вибір організаційних форм та методів введення бухгалтерського обліку в бюджетній установі створює досконалу нормативно-правову систему, яка здатна забезпечити ефективне надходження та використання фінансових ресурсів, необхідних для ефективного функціонування всієї установи. Нині значна увага приділяється фінансовим показникам, які відображають ефективність діяльності будь-якої установи, в тому числі й бюджетної. Важливе місце серед них посідають саме показники оплати праці, адже вони не лише дають загальне уявлення про внутрішню діяльність, але й зосереджують увагу на основній винагороді працівника – заробітній платі, яка виконує стимуляційну функцію, включаючи премії та надбавки, зокрема за якісне виконання покладених на кожного з працівників службових обов'язків.

У бюджетних установах, як і в госпрозрахункових підприємствах і організаціях, праця виступає як цілеспрямована діяльність людей та є основним джерелом задоволення матеріальних і духовних потреб громадян. На відміну від працівників матеріального виробництва, діяльність яких спрямована на перетворення деякої природної речовини, працівники бюджетних установ мають предмет свого

впливу або людину, або суспільство в цілому. Так, праця лікаря і вчителя спрямована безпосередньо на людину, а праця державного службовця – на суспільство в цілому. У процесі праці працівників бюджетних установ надаються різні нематеріальні блага для задоволення потреб членів суспільства. Контроль за мірою праці та мірою споживання здійснюється за допомогою заробітної плати [2, с. 189].

Законодавче регулювання оплати праці, прав працівників на оплату праці, їх захист визначаються Конституцією України, Кодексом законів про працю України, законами України „Про оплату праці”, „Про колективні договори й угоди” та іншими законами. Особливістю правового регулювання оплати праці є те, що воно здійснюється широкою системою нормативно-правових актів, прийнятих органами різних рівнів, за участю трудових колективів і профспілкових організацій (колективні договори, угоди із соціально-економічних питань, положення про оплату праці, преміювання й виплату матеріальної допомоги які прийняті в бюджетних установах).

Формами оплати праці в бюджетних установах є погодинна й відрядна, але переважає, як правило, погодинна оплата.

Основою організації оплати праці є тарифна система, яка включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики.

Основними особливостями організації заробітної плати в бюджетних установах є застосування Єдиної тарифної сітки. Єдина тарифна сітка встановлює, що щороку розмір окладу (ставки) такого працівника визначається на рівні законодавчо визначеного розміру мінімальної заробітної плати. Також тарифна сітка включає в себе від 1 до 25 розрядів, за якими здійснюється нарахування заробітної плати. Фонд заробітної плати працівників штатного складу планується та враховується за кодом економічної класифікації витрат 2110 „Оплата праці”. Величина оплати праці відображається без нарахувань до фонду оплати праці, які враховуються за кодом 2120 „Нарахування на оплату праці”. Для обліку розрахунків з оплати праці застосовується рахунок 66 „Розрахунки з оплати праці”. Цей рахунок пасивний, балансовий та розрахунковий.

Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах з обліку оплати праці суттєво відрізняється від господарсько-розрахункових підприємств: визначальним для бухгалтерського обліку бюджетних установ є їх статус неприбуткових; джерелами коштів на оплату праці на підприємствах є асигнування з бюджету, а також частка доходів, одержаних у результаті їх господарської діяльності, – фінансування на оплату праці здійснюється за кошторисно-бюджетним методом; користувачі – органи державної та місцевої влади (Держказначейство, Управління охорони здоров'я), що суттєво відрізняються від користувачів підприємств небюджетної сфери; нормативні документи з регулювання порядку ведення обліку в бюджетних установах приймає Державне казначейство України [3].

Список використаних джерел

1. Джога Р. Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах / Р. Т. Джога, С. В. Свірко, Л. М. Сінельник. – К. : КНЕУ, 2003. – 483 с.
 2. Тонконог Т. Ю. Особливості системи оплати праці працівників бюджетної сфери та напрямків її удосконалення / Т. Ю. Тонконог // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2010. – № 5. – С. 9–11.
-

ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ В ПЛОЩИНІ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

*Миرونенко О. В.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Лега О. В., кандидат економічних наук, доцент*

Проблема автоматизації обліку виробничих запасів на сьогодні є досить актуальною, перш за все це пов'язано із збільшенням облікової інформації та швидкості її обробки для прийняття подальших управлінських рішень. Для вирішення цієї проблеми сприяє використання програмних засобів для обробки інформації [1].

Облік запасів є одним з найбільш трудомістких, оскільки оперує дуже великою кількістю найменувань запасів, тому для підвищення ефективності роботи бухгалтера застосовують таку програму як «1С: Бухгалтерія». «1С: Бухгалтерія 8.2» забезпечує рішення всіх задач, що стоять перед бухгалтерською службою, якщо до її повноважень повністю входить облік на підприємстві, включно з випискою первинних документів, обліком продажів і т.п. Варто зазначити, що інформацію про окремі види діяльності, торгові і виробничі операції, можуть вводити співробітники суміжних служб підприємства, що не є бухгалтерами [2].

«1С: Бухгалтерія 8.2» має в собі ряд таких переваг: реалізована можливість ведення обліку декількох організацій в єдиній інформаційній базі; організації можуть використовувати загальні списки товарів, статей витрат, контрагентів і т.д.; поява в «1С:Бухгалтерії 8.2» партійного обліку розширює область застосування типового рішення; спосіб оцінки матеріально-виробничих запасів за середньою собівартістю, стає можливим застосування і таких способів, як ФІФО, незалежно для бухгалтерського і податкового обліку і для кожної організації; реалізований опціональний аналітичний облік по місцях зберігання: кількісний і кількісно-сумовий; реалізована можливість обліку товарів в роздрібній торгівлі за продавними цінами; у «1С:Бухгалтерії 8.2» підтримується облік діяльності індивідуальних підприємців, що застосовують спрощену систему оподаткування; у новій версії «1С:Бухгалтерії 8.2» розширені можливості настройки типових операцій - засоби групового введення часто використовуваних бухгалтерських проводок; сучасний ергономічний інтерфейс «1С:Бухгалтерії 8.2» робить доступними сервісні можливості «1С:Підприємства 8» навіть для невеликих організацій [3].

По складах може вестися кількісно-сумовий облік і облік по партіях. Складський облік може бути відключений, якщо в ньому немає необхідності. Автоматизований облік операцій надходження і реалізації товарів і послуг. Для роздрібною торгівлі підтримуються технології роботи як з автоматизованими, так і неавтоматизованими торговими точками. Автоматизований облік комісійної торгівлі як відносно товарів, узятих на комісію, так і переданих для подальшої реалізації [3].

Довідникова інформація, яка містить інформацію про товарно-матеріальні цінності в програмі «1С:Бухгалтерія 8.1» включає довідники:

- «Номенклатура» призначено для ведення списку номенклатурних позицій запасів, послуг і не введених в експлуатацію необоротних активів;
- «Склади (місця зберігання)» передбачений для ведення списку складів

підприємства. Кожний елемент довідника містить опис конкретного фізичного місця зберігання. Елементи довідника «Склади» використовують практично у всіх документах, в яких реєструється рух матеріальних цінностей, і визначають місця зберігання, по якому фактично здійснено той чи інший рух.

- для кожного складу може бути задано одна або кілька матеріально-відповідальних осіб, які відповідають за роботу відповідного складу. Інформація про матеріально-відповідальних осіб (комірників, завідувачів секцій) заповнюється із довідника «Фізичні особи».

Для автоматизації оприбуткування запасів на підприємство передбачено документ «Надходження товарів та послуг», який у сформованому для друку вигляді має форму «Прибуткової накладної». Для реєстрації факту передачі матеріалів зі складу у виробництво використовується документ «Вимога-накладна». Документ «Переміщення товарів» призначений для реєстрації в типовій конфігурації факту руху запасів з одного складу на інший, від однієї матеріально відповідальної особи до іншої. Для відображення в обліку операцій по списанню запасів у типовій конфігурації призначений документ «Списання товарів».

Оскільки інформаційна система «1С: Бухгалтерія 8.2» має великі можливості, це полегшує процес обліку виробничих запасів, що полягає у виконанні всіх потрібних операцій введення, оброблення, збереження й надання потрібної інформації, групування даних на рахунках, із метою контролю за наявністю та витратами матеріальних засобів зі своєчасним складанням звітності.

Список використаних джерел:

1. Інформаційні системи і технології в обліку : [навч. посіб.] / В. Д. Шквір, А. Г. Загородній. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2008. – 320 с.
 2. Лень В. С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: [навч. посіб.] / В. С. Лень, В. В. Гливенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2012.
 3. Покоса Є. Автоматизація бухгалтерського обліку запасів з допомогою програми 1С:Бухгалтерія 8.2 [Електронний ресурс] / Є. Покоса // Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2011_11_15_16.
-

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗНОСУ (АМОРТИЗАЦІЇ) ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

*Михайловська М. О.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Черненко К. В., кандидат економічних наук*

Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовують підприємством для складання та подання фінансової звітності. Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України» підприємство самостійно обирає облікову політику, обирає форму бухгалтерського обліку, розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів, затверджує правила документообороту і технології обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку [3].

На підприємстві амортизація значно впливає на ефективність його господарської діяльності та є постійним джерелом розвитку. Кожне підприємство формує власну амортизаційну політику, яка складається із сукупності способів розрахунку сум зносу та управління ними.

Ефективність амортизаційної політики залежить від того, наскільки точно підприємство передбачило в положенні про облікову політику вибрані альтернативні варіанти представлені у законодавстві. Основними цілями формування облікової політики в частині амортизації є: забезпечення єдиного підходу до організації та методики ведення бухгалтерського обліку амортизації; забезпечення періодичності проведення контролю за правильністю відображення в системі бухгалтерського обліку амортизації; надання достовірної інформації про амортизацію управлінському персоналу; визначення відповідальності за порушення норм бухгалтерського та податкового законодавства та ін.

Основні елементи облікової політики в частині амортизації передбачають формування наступних складових:

1. Організація: визначення особи, її прав, обов'язків та встановлення сфери відповідальності щодо ведення бухгалтерського обліку амортизації на підприємстві.

2. Методика: порядок оцінки необоротних активів; визначення ліквідаційної вартості необоротних активів; визначення строків корисного використання необоротних активів; визначення методів амортизації; закріплення вартісної межі віднесення об'єктів до МНМА; порядок формування та використання амортизаційного фонду.

3. Техніка: перелік первинних документів щодо амортизації; встановлення форм внутрішньої звітності щодо амортизації, порядок їх складання і строки подання; визначення прийомів внутрішнього контролю щодо амортизації.

Звідси випливає, що в організаційній складовій облікової політики в частині амортизації врегульовуються питання визначення особи, її прав, обов'язків та встановлення сфери відповідальності щодо ведення бухгалтерського обліку амортизації, що забезпечить розмежування облікової роботи між різними працівниками, що для великих підприємств є досить суттєвим [1].

Врегулювання даних аспектів на підприємстві є обов'язковим, оскільки амортизація є одним з внутрішніх джерел фінансування підприємства та залишається основою для формування амортизаційного фонду на відновлення необоротних активів.

Технічна складова облікової політики щодо амортизації повинна містити наступні питання: перелік первинних документів щодо амортизації; встановлення форм внутрішньої звітності щодо амортизації, порядок їх складання і строки подання; визначення прийомів внутрішнього контролю щодо амортизації. Документування амортизації повинно охоплювати всі аспекти даного процесу, аби в подальшому у внутрішній звітності надавати повну й достовірну інформацію про амортизацію користувачам. Застосування прийомів та способів внутрішнього контролю повинно забезпечити своєчасне попередження відхилень та порушень у процесі відображення на рахунках бухгалтерського обліку амортизації [2].

Амортизація є одним з основних інструментів управління фінансовими результатами. В залежності від вибору методу нарахування амортизації та періоду відображення в фінансовій звітності можна сформувавши максимальний та мінімальний розмір фінансових результатів. На сьогоднішній день підприємства мають реальну можливість, залежно від своїх цілей і завдань, впливати на величину одного з найважливіших показників фінансової звітності – фінансовий результат.

Список використаних джерел:

1. Барановська Т. В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Т. В. Барановська. – К., 2005. – 24 с.;
 2. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: підручник [для студ. спец. 7.050106 «Облік і аудит» вищ. навч. закл.] / Бутинець Ф. Ф., Войналович О. П., Томашевська І. Л. ; за ред. д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутиця. ; [4-е вид., доп. і перероб.] – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 528 с.
 3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 XIV від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
 4. Скрипник Н. В. Вплив елементів облікової політики на фінансовий результат швейного підприємства [Електронний ресурс] / Н. В. Скрипник // Інноваційна економіка. – 2012. - № 10. - С. 266 – 269. - Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.
-

ОБЛІК МАЛОЦІННИХ І ШВИДКОЗНОШУВАНИХ ПРЕДМЕТІВ

Мовчан А.М.,

магістрант факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –

Нездойминога О.Є., кандидат економічних наук, доцент

Бухгалтерський облік будь-якого об'єкту МШП на конкретному підприємстві складається з певних етапів: надходження, утримання (зберігання, експлуатації) та вибуття. Але зарахуванню об'єктів МШП на баланс передують їх визнання, класифікація та оцінка. Усі ці етапи без виключення повинні супроводжуватися надійними та правильно оформленими первинними документами.

Перш ніж розробити і впровадити в дію програму своєї діяльності, керівництву компанії необхідно отримати інформацію щодо наявних господарських ресурсів, в тому числі і МШП проаналізувати її, виявити основні тенденції.

Відповідно до П(С)БО 9 придбані (отримані) МШП зараховуються на баланс по первісній вартості.

Не включаються в первісну вартість МШП, а відносяться до витрат того періоду, у якому вони були здійснені (установлені):

- наднормативні втрати і нестачі МШП;
- відсотки за користування позиками;
- витрати на збут;

– загальногосподарські й інші подібні витрати, безпосередньо не зв'язані з придбанням і доставкою МШП і доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання в запланованих цілях.

Для обліку малоцінних і швидкозношуваних предметів призначений одно-йменний рахунок 22. По дебету цього рахунка відображаються за первісною вартістю визначеною підприємством, придбані (отримані) або виготовлені МШП. По кредиту відображається за обліковою вартістю відпуск МШП в експлуатацію (і відповідно по дебету рахунків 23, 91 – 93), а також їх реалізація, передача у виробництво, списання недостач і втрат від псування [3].

МШП, що надійшли на склад підприємства, числяться на зберіганні у матеріально відповідальних осіб. Аналітичний облік МШП ведеться за місцями зберігання, видами предметів або однорідними групами, які формуються підприємством виходячи з його потреб.

В експлуатацію МШП передаються на підставі накладної (відомості, акта). Згідно з ПКУ вартість переданих в експлуатацію МШП виключається зі складу активів (списується з балансу). При цьому підприємство зобов'язане організувати оперативний облік МШП у кількісному вираженні. Ведеться він за місцями експлуатації та відповідальними особами протягом строку їх фактичного використання.

Для ведення кількісного обліку використовуються відомості довільної форми, де перелічуються МШП, отримані кожним працівником. Якщо на підприємстві великий штат, у відомості вказуються структурні підрозділи і відповідальні працівники, які отримують МШП і видають їх іншим працівникам під підпис [2].

Якщо МШП, придатні до подальшого використання, повертаються на склад, вони прибуткуються по дебету рахунка 22 і кредиту субрахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності».

Для документального оформлення операцій, пов'язаних із рухом МШП, застосовуються типові форми первинних документів [3].

За наявності податкової накладної постачальника підприємство має право формувати податковий кредит із сум ПДВ, сплачених (нарахованих) при придбанні МШП.

У разі продажу МШП доходи від реалізації належать до складу валового доходу платника податків. При цьому суми ПДВ, нараховані на вартість продажу, включаються до податкових зобов'язань продавця.

Вартість виданого спецодягу (у т.ч. замість зношеної не з вини працівника) не обкладається ПДФО і не відображається у формі № 1 ДФ.

Що стосується шляхів вдосконалення ведення обліку та аналізу то особливу увагу слід приділити раціоналізації системи контролю за збереженням МШП.

Даний контроль здійснюють такими методами:

1) через систему матеріальної відповідальності – укладанням договорів з працівниками, які мають доступ та оформляють документи, пов'язані з рухом матеріальних цінностей;

2) документальне оформлення всіх операцій руху матеріальних цінностей (прийняття, відпуск, списання);

3) затвердження окремим наказом посадового списку осіб, що мають право підписувати документи з прийняття, відпуску та списання матеріальних цінностей;

4) налагодження складського господарства;

5) проведення інвентаризацій.

Таким чином, бухгалтер має можливість уважно стежити за рухом і зберіганням матеріальних цінностей, так як основою такого контролю є первинна документація [3,4].

Список використаних джерел:

1. Залива М. П. Запаси як об'єкт обліку / М. П. Заруба // Бухгалтерія. – 2012. - № 5. – С. 35-40.
2. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський і фінансовий облік на підприємствах України : [підручник] / Н. М. Ткаченко. - К. : «Алерта», 2012. – 1079 с.
3. Хом'як Р. Л. Бухгалтерський облік : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Р. Л. Хом'як. – Львів : «Інтелект-Захід», 2011. - 820 с.

**НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ
ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ**

*Наталенко Д. С.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Мокієнко Т. В., кандидат економічних наук, доцент*

Нормативне забезпечення обліку – це сукупність нормативно-правових актів найвищих гілок влади у державі, Міністерства фінансів України, інших міністерств та відомств, і, власне кожного підприємства зокрема, які забезпечують повноцінне функціонування та динамічний розвиток бухгалтерського обліку, фінансової звітності й економічного контролю в нашій державі. Заслугує на увагу сформована В. А. Дерієм класифікація законодавчого забезпечення обліку витрат та калькулювання собівартості продукції (табл. 1).

Таблиця 1

**Класифікація нормативно-правового забезпечення обліку витрат
та калькулювання собівартості продукції [1]**

Ознака	Види нормативно-правових актів
За видами	Закони України Укази і розпорядження, Президента України, Постанови і рішення КМУ, міністерств та відомств, П(С)БО, Кодекси України, Методичні рекомендації, інструкції, вказівки, Положення, листи, роз'яснення, Плани рахунків бухгалтерського обліку, форми фінансової звітності, наказ про облікову політику на підприємстві, реєстри бухгалтерського обліку, графіки документообігу і виконання обліково-звітних робіт
За рівнями	міжнародні, загальнодержавні, галузеві, регіональні, внутрішньогосподарські
За місцем і роллю в регулюванні бухгалтерського обліку та фінансової звітності	НПА вищої юридичної сили, П(С)БО, інші документи з бухгалтерського обліку, НПА (інструкції, положення, вказівки) та методичні рекомендації центральних органів виконавчої влади, НПА місцевого походження, рішення (накази) щодо форм організації бухгалтерського обліку
За обов'язковістю виконання	обов'язкові, необов'язкові (рекомендаційні)
За групами	загальні документи, за напрямками (ділянками), за галузевою спрямованістю обліку і фінансової звітності

Облік витрат операційної діяльності регламентується наступними нормативними документами:

1. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України» № 996 від 16.07.1999 р. (зі змінами і доповненнями).

2. Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженим Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р..

3. Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затвердженим Наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999 р.

4. Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затвердженим Наказом Міністерства фінансів України № 790 від 05.12.2005 р.

5. Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затвердженими Наказом Міністерства аграрної політики України № 132 від 18.05.2001 р.

6. Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджених Наказом Міністерства фінансів України № 1315 від 29.12.2006 р.

7. Методичними рекомендаціями з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, розрахунків та незавершеного виробництва сільськогосподарських підприємств (рекомендовано листом Мінагрополітики України № 37-27-12/14023 від 04.12.2003 р.).

8. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений Наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. (зі змінами і доповненнями).

9. Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженої Наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р.

10. Податковим Кодексом України № 2755 від 02.12.2010 р. (зі змінами і доповненнями).

Дослідивши нормативно-правову базу можна виділити три основних проблеми: юридичні, методичні та організаційно-практичні. Коло цих проблем дають підстави для подальших наукових досліджень для їх подолання.

Список використаних джерел

1. Дерій В. А. Нормативно-правове забезпечення обліку і контролю витрат та доходів підприємств // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2010. – Вип. 2. – С. 77 - 83.

2. Качалай В. В. Нормативно-правове забезпечення обліку витрат виробництва та промислового координату на молокопереробних підприємствах / В. В. Качалай // Економіка, фінанси, право. – 2013. – № 3. – С. 51 - 54.

3. Попович І. В. Нормативно-правове забезпечення обліку і контролю витрат та доходів підприємства / І. В. Попович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/12345689/3839/1/Попович%20І.В.%20.pdf>.

ШТРАФНІ САНКЦІЇ ЗА ПОРУШЕННЯ РЕЄСТРАЦІЇ В ЄДРПН ПОДАТКОВИХ НАКЛАДНИХ

*Науменко А.С.,
магістрант факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Левченко З.М., кандидат економічних наук, доцент*

Як відомо, стаття 200 Податкового кодексу зобов'язує Кабінет Міністрів України встановити безпосередній порядок електронного адміністрування. Що і зробив уряд 16 жовтня 2014 року, прийнявши постанову № 569 [1].

Порядок зобов'язує платників ПДВ реєструвати у ЄРПН податкові накладні, складені з 1 січня 2015 року. При цьому з дотриманням 15-денного строку на таку реєстрацію, встановленого п. 201.10 ст. 201 ПКУ [2].

У листі ДФС України № 29163 від 07 серпня 2015 року «Про зміни в порядку складання та реєстрації податкових накладних / розрахунків коригування в ЄРПН, складених починаючи з 01 жовтня 2015 року, до платника податку, на якого покладено обов'язок реєстрації, застосовуються штрафні санкції, визначені пунктом 120.1 статті 120 розділу II Кодексу (10 відсотків, 20 відсотків, 30 відсотків, 40 відсотків) [3].

Після 1 жовтня 2015 року податківці почали застосовувати цю норму, а саме, надсилають на підприємство, яке прострочило реєстрацію, податкове повідомлення – рішення та розрахунок фінансових (штрафних) санкцій за результатами камеральної перевірки, згідно якого платник податку повинен заплатити штраф в розмірі 10 відсотків, 20 відсотків, 30 відсотків або 40 відсотків. В цих документах говориться про порушення строків реєстрації податкових накладних, встановлених згідно гл.5, ст.201 п.10 абз.11 Податкового кодексу України, на підставі акта перевірки та застосування штрафних санкцій до платника керуючись підпунктом 1 пункту 54.3 статті 54 глави 4 розділу II Податкового кодексу України та п.120 ст.120 розділу II Податкового кодексу України.

Але в цих статтях йдеться про порушення строків подання та застосування штрафних санкцій за несвоєчасне подання податкової декларації, а про застосування штрафних санкцій до підприємства за несвоєчасну реєстрацію в ЄДРПН податкової накладної там не йдеться.

ДФС у вище згаданому листі керується пунктом 120.1 статті 120 розділу II Кодексу [3]. Але, коли відкриємо Податковий кодекс, то ніяких 10 відсотків, 20 відсотків, 30 відсотків, 40 відсотків не побачимо. Отже, ДФС не має підстав для застосування штрафних санкцій до платників.

Також, було прийнято Наказ Міністерства фінансів України № 1307 від 31 грудня 2015 року про затвердження нової форми податкової накладної. Нова форма податкової накладної та Порядок її заповнення набирають чинності з 1 квітня 2016 р. [4]

У новій накладній виключили такі реквізити: місцезнаходження покупця/продавця, номер телефону, вид цивільно-правового договору, форма проведених розрахунків.

З'явилися рядки для відображення постачання/придбання товарів/послуг послуг філією (структурним підрозділом). Таблиця, яка складалася з 4-х розділів, тепер містить 2 розділи:

- Розділ А, до якого вносяться узагальнюючі дані за операціями, на які вона складається, зокрема, загальна сума ПДВ, обсяги постачання та інформація щодо зворотної тари (у разі її наявності).

- Розділ Б, у якому зазначається інформація про товари/послуги, за якими проведена операція, за якою складається податкова накладна.

Отже, щоб уникнути штрафних санкцій, потрібно чітко знати Податковий кодекс та інші нормативні акти, які регулюють реєстрацію податкових накладних та розрахунків коригування кількісних і вартісних показників до податкових накладних, а також слідкувати за новими змінами, які постійно відбуваються у Податковому кодексі.

Виходячи з цього, всім платникам ПДВ потрібно серйозно віднестись до порядку заповнення нової податкової накладної, адже нові зміни потягнуть за собою нові штрафи для платників податку.

Список використаних джерел:

1. Порядок електронного адміністрування податку на додану вартість (Постанова КМУ № 569 від 16 жовт. 2014 р.). [Електронний ресурс]/Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

2. Податковий Кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

3. Лист ДФС України № 29163/7/99-99-19-03-02-17 від 07 серп. 2015 р. «Про зміни в порядку складання та реєстрації податкових накладних» [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovy-zmini-2015/elektronne-administruvannya-pdv/63867.html>.

4. Наказ Міністерства фінансів України № 1307 від 31 груд. 2015 р. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/podatki-ta-zbori/zagalnoderjavni-podatki/podatok-nadodanu-vartist.html>.

АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

**Огур В. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –
Яловега Л. В., кандидат економічних наук**

Наразі використання аграрними підприємствами програмного забезпечення «1С : Підприємство 7.7» забезпечує їм високий рівень організації праці працівників сфери управління, уможливорює значно зменшити затрати на ведення обліку; поліпшує впровадження раціональних форм облікової праці, а також сприяє уніфікації форм первинних документів, методів їх обробки та прискоренню документообороту [1].

Основним інформаційним масивом уданому програмному рішенні є довідники. Довідники – це спеціальні засоби, що забезпечують ведення списків однотипних облікових об'єктів та зберігання параметрів, що характеризують ці об'єкти [2].

При виконанні облікових робіт з виробничими запасами використовується довідник «Номенклатура», який можна отримати через головне меню – пункту «Довідники». У ньому зберігається список ТМЦ, а також інформація про послуги, що їх надають (отримують). Дані з цього довідника використовують для заповнення різноманітних документів і для провадження аналітичного обліку за групою «Запаси».

Довідник «Місця зберігання» у типовій конфігурації передбачений для формування місць зберігання ТМЦ, або списку матеріально-відповідальних осіб (далі – МВО). Елементами реквізитного складу цього довідника є «Тип» (МВО або Склад), «Вид складу» (роздрібний чи оптовий), «МОВ» (особа у підзвіті якої знаходяться запаси).

Для автоматизації оприбуткування виробничих запасів у типовій конфігурації передбачено два документи: «Прибуткова накладна» та «Рахунок-вхідний». Останній вводиться за умови одержання від постачальника рахунка-фактури, у разі передоплати цей документ може відігравати роль замовлення. У випадку, якщо передоплати немає, функцію замовлення під час оплати відіграє «Договір» або та ж сама «Прибуткова накладна», якою і оприбутковують запаси на підприємстві.

Документ «Рахунок-вхідний» призначено для відображення акцепту рахунку постачальника. При проведенні даного документу кореспонденція рахунків не формується. Переглянути введений рахунок можна виконавши наступні команди: «Журнали» – «Рахунок-вхідний».

Для автоматизації обліку повернення виробничих запасів на підприємство передбачено наступні документи: «Повернена накладна», «Повернення (роздріб)», «Повернення постачальнику».

Для автоматизації обліку руху запасів з одного складу на інший чи від однієї МВО до іншої призначено документ «Переміщення», що виконує функції накладної внутрішньогосподарського призначення.

Для автоматизації списання виробничих запасів на підприємстві призначено документ «Списання ТМЦ». Заповнення форми даного документа слід починати із заповнення основних реквізитів та із зазначенням причини їх списання.

Документ «Рахунок-фактура» призначений для оформлення попередніх домовленостей на продаж запасів покупцям. Необхідним є заповнення реквізитів «Покупець», «Що продаємо», «Строк оплати», «Вид торгівлі» тощо. У табличній частині документа вказуємо вид ТМЦ. У процесі реалізації запасів на основі «Рахунка-фактури» формується документ «Видаткова накладна», що призначений для відображення операцій, пов'язаних з відпуском запасів (а також для реалізації різного роду послуг).

У програмі «1С: Підприємство 7.7» ведення аналітичного обліку за рахунком 20 «Виробничі запаси» визначається налагодженням субконто, що задається в Плані рахунків. У типовому рішенні існує можливість у межах одного синтетичного рахунку одержувати кілька різних систем аналітичних рахунків, що різнобічно відображають первинну інформацію. Для формування внутрішньої звітності використовуються: «Аналіз рахунка», «Журнал-ордер (відомість) за субконто», «Аналіз рахунку за датами», «Аналіз рахунку за субконто» та інші.

Так, зокрема звіт «Аналіз рахунка» надає інформацію про обороти з іншими рахунками за відповідний період, а також про сальдо на початок і кінець періоду. Він дає змогу отримати для кожного виду субконто дебетові і кредитові обороти. Інформацію щодо оборотів і залишків на рахунку відповідно до кожної дати певного періоду можна отримати зі звіту «Аналіз рахунку за датами». Звіт «Аналіз рахунку за субконто» містить підсумкові суми оборотів рахунка у кореспонденції з іншими рахунками за звітний період, а також залишки на рахунках станом на початок і кінець періоду в розрізі об'єктів аналітичного обліку. Звіт «Обороти рахунка» використовується для одержання інформації щодо оборотів та залишків на рахунку за звітний період та необхідний для складання звітів.

Отже, автоматизація обліку виробничих запасів – це досить важлива частина облікової роботи на підприємстві з огляду на великий асортимент цінностей та важливість забезпечення ними.

Список використаних джерел:

1. Васьковська М. С. Особливості обліку запасів в комп'ютерній системі «1С : Підприємство» / М. С. Васьковська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 6, Т. 2. – С. 260 – 269.
 2. Камінська Т. Г. Облік запасів у конфігурації програми «1С : Підприємство 7.7» бухгалтерський облік для України для сільськогосподарських підприємств» / Т. Г. Камінська // Облік і фінанси АПК. – 2013. – № 12. – С. 30 - 37.
-

3 ІСТОРІЇ РОЗВИТКУ ГРОШЕЙ

*Олійник Т. О.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Красота О. Г., кандидат економічних наук, доцент*

На ранніх етапах розвитку людського суспільства відбувався безпосередній обмін товару на товар. Такими товарами в одних місцевостях була худоба, в інших – зерно, в третіх – хутро тощо. У одного й того ж народу в різні часи, на різних місцевих ринках і у різних народів в один і той же час існували різні найбільш ходові товари, які виконували роль загального еквіваленту. Врешті-решт, у процесі історичної еволюції товарного виробництва і товарного обміну відбувається перехід від загального товарообміну до грошової форми обміну.

Протягом тривалого часу в обігу використовували повноцінні монети, реальний зміст яких відповідав їх номінальній вартості. Скарбниці окремих країн не мали права отримувати прибуток від випуску монет. Та й назви багатьох грошових одиниць окремих країн встановлювалися відповідно до ваги їх металевого змісту. Так, приміром, фунт стерлінгів став грошовою одиницею Англії як фунт срібла.

Від 2-ї половини 19 ст. становище змінилося. Номінальна вартість монет почала відділятися від їхньої реальної вартості. В обігу з'явилися розмінні монети, номінальна вартість яких значно перевищувала їхню вагову вартість. Емісія таких монет стала прибутковою. Прибуток, отриманий від різниці між номінальною вартістю випущених в обіг грошей та витратами на їх емісію, дістав

назву сеньйорат. Сеньйорат присвоювався скарбницями або центральними банками, що здійснювали грошову емісію.

Для багатьох країн із функціонуванням товарних грошей було характерним використання системи біметалевого обігу – паралельної емісії золотих і срібних монет. У цьому випадку державою встановлювалися фіксовані пропорції між їх номінальним визначенням. Паралельний обіг золотих і срібних монет породжував труднощі. При біметалевій системі гроші, вартість яких на ринку цінних металів нижча за їхню номінальну вартість, витісняють ті грошові одиниці, що коштують дорожче своєї офіційної ціни.

Епоху товарних (металевих) грошей заступила епоха грошей паперових. Як знаки вартості повноцінних товарних грошей, паперові гроші почали використовуватися понад тисячу років тому. Вважається, що вперше паперові гроші з'явилися у Китаї ще у 18 ст. н.е. У Європі це сталося значно пізніше. У Франції емісія розпочалася 1783 р. Наприкінці 18 ст. банкнотний обіг мав місце в Англії [11]. Проголосивши своїм Третім універсалом 18 липня 1917 року утворення Української Народної Республіки, Центральна Рада запровадила в Україні нову національну валюту. Первісно такою валютою було визначено український карбованець. Ухвалою Центральної Ради від 19 грудня 1917 року було видруковано перший грошовий знак Української Народної Республіки – купюру вартістю у 100 карбованців. Напис «100 карбованців» подавався на купюрі мовами чотирьох найчисленніших націй, що живуть на території України, - українською, російською, польською та єврейською (івритом).

З випуском сто карбованцевої купюри пов'язаний вибір тризуба як державного герба України. Після введення купюри в обіг майже одразу ж було зафіксовано випадки її фальшування. З огляду на те, а також на деякі політичні причини (так, УНР, яка за Третім універсалом визначалася як складова частина федеративної Росії, проголошувалася за Четвертим універсалом 22 січня 1918 року «самостійною, ні від кого не залежною державою») Центральна Рада 1 березня 1918 року прийняла закон про запровадження нової грошової одиниці – гривні. Протягом 1918 року в Берліні було видруковано грошові знаки у 2, 10, 100, 500, 1000 та 2000 гривень (проекти двох останніх було виконано вже після проголошення гетьманату на чолі з Павлом Скоропадським).

Гетьман Павло Скоропадський, прийшовши до влади в Україні у квітні 1918 року, відновив як основну грошову одиницю Української Держави карбованець [10].

«Більшовицькі тисячки» запроваджені Раднаркомом на землях Радянської України. Це становище спричинилося до проведення у 1922 - 1924 роках грошової реформи, наслідком якої стало введення в обіг радянського червонця. 1924 року було встановлено курс нового радянського карбованця, який дорівнював 1/10 червінця. Ця подія стала моментом остаточного утвердження радянської валюти.

Акт проголошення незалежності України відкрив дорогу для запровадження в нашій молодій державі повноцінної національної валюти, гривня. Щодо назви розмінної монети, то для неї пропонувалися назви «сотий», «резана», але врешті було віддано перевагу звичній уже «копійці». 1992 року перші зразки української

національної валюти було виготовлено в Канаді за ескізами В. І. Лопати. Однак в обіг в Україні з 1992 року було введено тимчасову валюту, розраховану на перехідний період, - український карбованець, або купуно-карбованець.

Отже, гроші – не просто товар, а носій певних суспільних відносин, формування яких зумовило виділення із широкого ряду товарів одного – грошового.

Список використаних джерел

1. Деньги. Кредит. Банки : учебник. для студентов вузов, обучающихся по экон. спец. / Под ред. Е. Ф. Жукова. – М. : ЮНИТИ, 2009. –617 с.
 2. Долан Э. Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Д. Долан пер. с англ. В. Лукашевича и др.; под общ. ред. В. Лукашевича – М. : ЮНИТИ, 2006. – 612 с.
-

ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

***Падусенко О. М.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Ліпський Р. В., кандидат економічних наук***

Сучасні непрості умови функціонування вітчизняних підприємств призводять до виникнення проблем, пов'язаних з забезпеченням стабільності та стійкості їх роботи. Власний капітал підприємства є головною складовою його загального потенціалу. Структура і динаміка власного капіталу є одними з найважливіших показників, що визначають фінансовий стан підприємства.

Протягом останніх років внесені певні зміни в порядок відображення в обліку власного капіталу підприємства в обліку і звітності, які спрямовані на наближення НП (С)БО до МСФЗ. Це потребує детального аналізу і оцінки змін, що відбулися в обліку, виділення існуючих проблем обліку та пошуку шляхів удосконалення обліку власного капіталу підприємства.

Згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал – це частина в активах підприємства, що лишається після вирахування його зобов'язань.

Для більш повного розкриття сутності власного капіталу необхідно визначитись з його складовими, а саме: зареєстрований (пайовий) капітал; капітал у дооцінках; додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток (непокритий збиток); вилучений капітал; неоплачений капітал. Ці складові показують суму, яку власники передали в розпорядження підприємства як внески, чи залишили у формі нерозподіленого прибутку.

Кожен з видів власного капіталу виконує різні функції. Зареєстрований (пайовий) капітал характеризує величину статутного або пайового чи іншого зареєстрованого капіталу відповідно до законодавства і установчих документів, а також внески до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу. У бухгалтерському обліку його величина відображена на рахунку 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал».

Статутний капітал, облік якого ведеться на субрахунку 401 «Статутний капітал», відображає величину зареєстрованого статутного капіталу товариств, державних і комунальних підприємств.

Пайовий капітал, облік якого ведеться на субрахунку 402 «Пайовий капітал», відображає суми пайових внесків членів споживчого товариства, колективного сільськогосподарського підприємства, житлово-будівельного кооперативу, кредитної спілки та інших підприємств, що передбачені установчими документами.

Зареєстрований капітал інших підприємств, зокрема приватних, формування якого передбачено в установчих документах, відображається на субрахунку 403 «Інший зареєстрований капітал».

У відповідності до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій [2], при відображенні зареєстрованого капіталу на субрахунку 404 «Внески у незареєстрований статутний капітал» показується сума незареєстрованого статутного капіталу. Однак якщо підприємству відмовили у реєстрації такого статутного капіталу, він підлягає поверненню власникам, тому такий капітал нелогічно відносити до зареєстрованого капіталу і відображати на рахунку 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал». Внески до незареєстрованого статутного капіталу доцільно відображати на окремому рахунку і лише після реєстрації відображати на субрахунку 401 «Статутний капітал».

Інший вкладений капітал включає в себе додаткові внески засновників на добровільних засадах з метою забезпечення розвитку підприємства. Рішення про додаткові внески приймається загальними зборами колективу. Додаткові внески не збільшують суму зареєстрованого капіталу, не порушують співвідношення часток у статутному капіталі і не реєструються в державних органах. В обліку такий вид капіталу відображається на субрахунку 422 «Інший вкладений капітал».

У процесі господарської діяльності підприємства можуть накопичувати власний капітал в результаті різних господарських операцій. Так, на підприємстві може формуватись капітал в дооцінках за рахунок проведення дооцінок необоротних активів та фінансових інструментів.

Згідно П (С)БО 7 «Основні засоби», підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. У разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт [3].

Згідно П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», підприємство може здійснювати переоцінку за справедливою вартістю на дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок. У разі переоцінки окремого об'єкта нематеріального активу слід переоцінювати всі інші активи групи, до якої належить цей нематеріальний актив (крім тих, щодо яких не існує активного ринку) [4].

Відображення дооцінки відповідної групи активів підприємства відбувається на субрахунках 411 «Дооцінка (уцінка) основних засобів», 412 «Дооцінка (уцінка) нематеріальних активів», 413 «Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів», 414 «Інший капітал у дооцінках» відповідно.

При формуванні власного капіталу підприємства можуть виникати курсові різниці, викликані коливанням курсів валют, що впливає на величину капіталу підприємства. Вони відображаються на субрахунку 423 «Накопичені курсові різниці».

Якщо на підприємство надходять необоротні активи від інших осіб безоплатно, то вони відображаються як збільшення додаткового капіталу підприємства. При цьому використовується субрахунок 424 «Безоплатно отримані необоротні активи». Залишок додаткового капіталу на цьому рахунку зменшується на суму визнаного доходу протягом строку корисного використання безоплатно одержаних об'єктів необоротних активів і при вибутті таких активів.

Також у додатковому капіталі виділяють інший додатковий капітал, зокрема, капітал у сумі вартості необоротних активів, отриманих за договором оренди цілісних майнових комплексів, що відображається на субрахунку 425 «Інший додатковий капітал».

Резервний капітал – це вид капіталу, притаманного всім типам підприємств. Він являє собою суму резервів, утворених згідно з чинним законодавством або установчими документами за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства. Його облік ведеться на рахунку 43 «Резервний капітал».

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) – це вид накопиченого капіталу, який являє собою фінансовий результат діяльності підприємства після виплати доходів власникам та формування резервного капіталу. Його облік ведеться на рахунку 44 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)». У ньому виділені субрахунки для відображення суми нерозподіленого прибутку – 441, непокритого збитку – 442, а також прибутку, використаного у звітному періоді – 443.

Крім вкладеного і накопиченого капіталів, в бухгалтерському обліку виділяють також «неоплачений» та «вилучений» капітал. Так, вилучений капітал відображає фактичну собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених господарським товариством у його учасників. Для його обліку використовується рахунок 45 «Вилучений капітал». Неоплачений капітал показує заборгованість засновників господарського товариства за внесками до статутного капіталу підприємства. Його облік ведеться на рахунку 46 «Неоплачений капітал».

Наявність цих складових частин власного капіталу пояснюється в першу чергу тим, що головним завданням обліку власного капіталу є надання достовірної інформації про наявність реальних активів, що передані підприємству в обмін на корпоративні права або фактично створені в процесі діяльності. Тому дані види капіталу корегують фактичну величину власного капіталу.

Література:

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підруч.] / За ред. Ф. Ф. Бутинця ; 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2009. – 912 с.
 2. Наказ «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування», затверджений Міністерством фінансів України 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.
 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» затверджено наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27 квіт. 2000 р. / [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» затверджено наказом Міністерства фінансів України № 304 від 30 лист. 2000 р. / [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
-

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ

*Парпура О. С.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник – Ватуля І. Д., доцент*

З погляду на підприємство як на незалежний суб'єкт господарювання, капітал є абстрактною сумою фінансових коштів у грошовій формі, що надані їх власником або кредитором з метою інвестування, і характеризуються юридичним й часовим аспектами.

Враховуючи функції власного капіталу можна зазначити, що його розмір визначає ступінь незалежності та впливу його власників на підприємство, а для кредиторів є показником відповідальності і стабільності підприємства. Чим більший власний капітал і менша кредиторська заборгованість, тим кращі стосунки у підприємства з різними юридичними і фізичними особами.

Відповідно до ст. 79 Господарського кодексу господарськими товариствами визнаються підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку. Засновниками і учасниками товариства можуть бути суб'єкти господарювання, інші учасники господарських відносин, зазначені у ст. 2 Господарського кодексу, а також громадяни, які не є суб'єктами господарювання. Господарські товариства є юридичними особами [1].

Питання формування статутного капіталу дуже складне, так як успішно сформований власний капітал - це основа незалежності підприємства. Розмір статутного капіталу залежить від організаційно-правової форми підприємства.

Сума вкладів засновників та учасників господарського товариства становить статутний капітал товариства. Валютою статутного капіталу є національна валюта, та оцінка іноземних інвестицій, включаючи внески до статутного капіталу підприємства з іноземними інвестиціями, здійснюється в іноземній конвертованій валюті та у гривнях, за згодою сторін, на основі цін міжнародних ринків або ринку України. При цьому перерахунок сум в іноземній валюті у гривні провадиться за курсом, встановленим Національним банком України [1].

Відповідно до ст. 86 зазначеного Кодексу вкладами учасників і засновників господарського товариства можуть бути будинки, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності, цінні папери, права користування землею, водою та іншими природними ресурсами, будинками, спорудами, а також інші майнові права (включаючи майнові права на об'єкти інтелектуальної власності), кошти, у тому числі в іноземній валюті. Вклад, оцінений у гривнях, становить частку учасника та засновника у статутному капіталі товариства [1].

В табл. 1 наведено законодавчі вимоги до формування статутного капіталу підприємств, що найбільш поширені в аграрному секторі економіки України.

Законодавчо встановлений мінімальний розмір статутного капіталу для акціонерного товариства (далі - АТ), який становить 1250 мінімальних заробітних плат, виходячи з розміру мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства. На сьогодні - це 1722500 грн (1378 грн x 1250).

Будь-яких вимог щодо встановлення мінімального або максимального розміру статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю (далі - ТОВ) чинним законодавством не передбачено.

Порядок формування статутного капіталу ТОВ представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Законодавчі вимоги до формування статутного капіталу

Норма законодавства	ТОВ	ПП
Мінімальний розмір статутного капіталу	Не встановлено	
Кількість учасників	100 осіб. При перевищенні цієї кількості ТОВ підлягає перетворенню на акціонерне товариство протягом одного року, а зі спливом цього строку - ліквідації у судовому порядку, якщо кількість його учасників не зменшиться до встановленої межі. (ст.141 ЦКУ)	Відсутні обмеження щодо фізичних осіб, проте є обмеження щодо єдиного учасника юридичної особи.
Термін внесення статутного капіталу	До закінчення першого року з дня державної реєстрації товариства. Якщо учасники до закінчення першого року з дня державної реєстрації товариства не внесли (не повністю внесли) свої вклади, загальні збори учасників приймають одне з таких рішень: про виключення із складу товариства тих учасників, які не внесли (не повністю внесли) свої вклади, та про визначення порядку перерозподілу часток у статутному капіталі; про зменшення статутного капіталу та про визначення порядку перерозподілу часток у статутному капіталі; про ліквідацію товариства.	Термін відсутній
Можливість зміни розміру статутного капіталу	Збільшення статутного капіталу ТОВ допускається після внесення усіма його учасниками вкладів у повному обсязі.	Допускається
Обов'язок зменшити статутний капітал	Якщо після закінчення другого чи кожного наступного фінансового року вартість чистих активів ТОВ виявиться меншою від статутного капіталу, товариство зобов'язане оголосити про зменшення свого статутного капіталу і зареєструвати відповідні зміни до статуту в установленому порядку, якщо учасники не прийняли рішення про внесення додаткових вкладів. Якщо вартість чистих активів товариства стає меншою від визначеного законом мінімального розміру статутного капіталу, товариство підлягає ліквідації.	Відсутній
Орган, що приймає рішення щодо змін розміру статутного капіталу	Загальні збори учасників	Засновник
Дата чинності рішення про зменшення статутного капіталу	Допускається після повідомлення в порядку, встановленому законом, усіх його кредиторів. (ст. 144 ЦКУ) В разі зменшення, рішення про зменшення статутного капіталу ТОВ надсилається поштовим відправленням всім кредиторам ТОВ не пізніше 3-ного строку з дня його прийняття.	В разі зменшення статутного капіталу обов'язкова публікація у спеціалізованому друкованому ЗМІ відповідного повідомлення.

Отже, дотримання норм чинного законодавства дає можливість достовірно розрахувати фінансові можливості підприємства і надає змогу для прийняття ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16 січ. 2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до документу : <http://www.rada.gov.ua>.
 2. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16 січ. 2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до документу : <http://www.rada.gov.ua>.
-

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

**Покас В. М.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Пилипенко К. А., кандидат економічних наук, доцент**

На сьогоднішній день більшість аграрних підприємств під впливом конкуренції змушені реалізовувати свою продукцію в кредит і погоджуватися на відстрочку платежів, в результаті чого виникає дебіторська заборгованість, яка істотно погіршує фінансовий стан підприємства, призводить до зниження темпів виробництва і показників діяльності підприємства.

Одним із найважливіших показників, які характеризують фінансовий стан підприємства, є стан розрахунків з дебіторами і кредиторами. Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість», визначаються методологічні основи формування бухгалтерського обліку і розкриття у фінансовій звітності підприємствами, установами, організаціями та іншими юридичними особами, незалежно від форм власності (крім бюджетних організацій), інформації про дебіторську заборгованість, яку аудитор повинен використати у своїй роботі [3].

На будь-якому підприємстві створюється система внутрішнього контролю для виконання поставлених перед нею завдань. Система внутрішнього контролю – це всі внутрішні правила та процедури контролю, запроваджені керівництвом для забезпечення стабільного й ефективного функціонування підприємства, дотримання внутрішньої господарської політики, збереження та раціонального використання активів, точності і повноти бухгалтерських записів, своєчасної підготовки фінансової інформації, запобігання фальсифікаціям.

Організація дієвої системи внутрішньогосподарського контролю повинна ґрунтуватися на своєчасності повідомлення про відхилення, відповідальності, збалансованості, інтеграції, постійності, комплексності, розподілу обов'язків. Метою внутрішнього контролю розрахунків з дебіторами є встановлення повноти, достовірності та своєчасності відображення даних в первинних документах підприємства, облікових регістрах і звітності. Організація контролю передбачає здійснення перевірки за дотриманням планових показників; налагодження системи спостереження за строками оплати платежів; контроль за виконан-

ням договірних відносин; виявлення резервів зростання платоспроможності підприємства, контроль за результатами виконання оптимізаційних управлінських рішень, встановлення найбільш комфортного для підприємства співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю. Для ефективної організації внутрішнього контролю дебіторської заборгованості необхідно створення відповідних служб на підприємстві для здійснення запропонованих заходів: організаційний контроль, операційний контроль, фінансовий контроль, правовий контроль, реалізація матеріалів внутрішнього контролю.

Щоб зменшити суми дебіторської заборгованості підприємство має контролювати надходження грошових коштів від замовників послуг. В залежності від розміру обороту підприємства по-різному може здійснюватися внутрішньогосподарський контроль за дебіторською заборгованістю. Схематично процес контролю за дебіторською заборгованістю на підприємстві можна відобразити на рис.1.

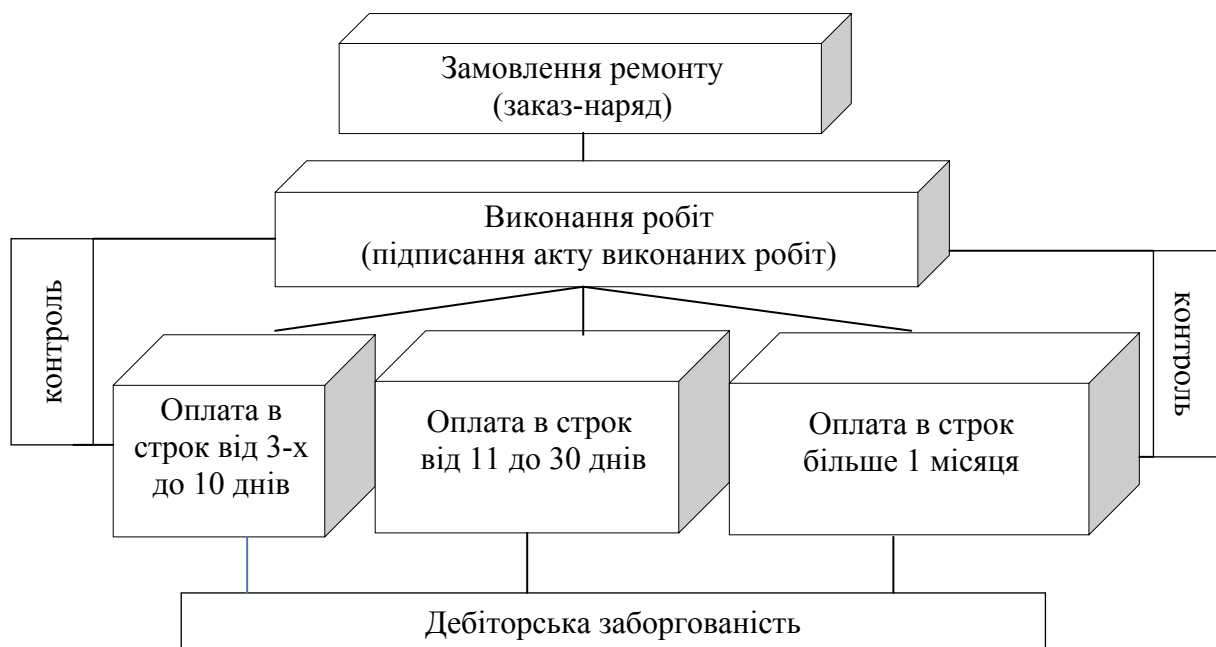


Рис. 1. Процедури контролю за погашенням дебіторської заборгованості [1]

Оскільки дебіторська заборгованість впливає на ліквідність підприємства, то основна мета підприємства – зменшити її частку в активах підприємства, щоб забезпечити платоспроможність.

Список використаних джерел

1. Кашенко О. І. «Організація обліку та внутрішньогосподарського контролю дебіторської заборгованості на прикладі ТОВ «Стрітрейсінг» / О. І. Кашенко // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 7 (25). Ч. 2. – 2010. – С. 30-37.
2. Кондукова Е.В. Аналітичні аспекти податкового дослідження стану розрахунків з контрагентами / Е. В. Кондункова, А. В. Лісовий // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 3. – С. 285–290.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» № 237 від 8 жовт. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

*Покидько Т.О.,
студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Нездойминога О. Є., кандидат економічних наук, доцент*

Основні засоби вимагають такої організації їх обліку, яка б сприяла підвищенню контрольних функцій обліку, стимулювала б відновлення основних засобів, а також давала об'єктивну інформацію для аналізу ефективності використання основних засобів та джерел їх відтворення.

Реформування податкової системи та бухгалтерського обліку в нашій державі супроводжувалися розробкою нових підходів до формування методики та організації обліку основних засобів. Сьогодні існують такі економічні терміни як, наприклад, «справедлива вартість», «визнання активів», «майбутня економічна вигода», безліч інших, правильне розуміння яких та розкриття цього питання в обліковій політиці підприємства, важливе для ефективної організації бухгалтерського обліку основних засобів.

Сьогодні можна побачити розвиток нормативно-правового забезпечення облікової політики, адже розроблено НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73, згідно з яким підприємство повинно висвітлювати обрану облікову політику шляхом опису принципів оцінки та методів обліку статей звітності [3]; та Методичних рекомендації щодо облікової політики підприємства № 635, які визначають порядок її формування, але обмежують висвітлення її складових тільки альтернативними, наводячи їх конкретний перелік [2].

Грунтуючись на таких видах оцінок, як оцінка за первісною, відновлювальною і залишковою вартістю, підприємства не можуть реально оцінити майно, зобов'язання, власність тому, що вони не відображають ринкових цін, що плавають, і їхнього впливу на вартість майна, змін технологій та інших факторів. Виключно за допомогою об'єктивної оцінки можна скласти правильне уявлення про факти господарського життя підприємства [6].

Залежно від того, яким шляхом надходять основні засоби на підприємство, формується їх первісна вартість. Саме за первісною вартістю вони зараховуються на баланс підприємства.

П(С)БО 7 «Основні засоби» [5] містить такі способи визначення первісної вартості залежно від способу надходження основних засобів:

Придбання основних засобів за плату - найпоширеніший спосіб надходження основних засобів на підприємство. За п. 8 П(С)БО 7 первісна вартість придбаних об'єктів основних засобів складається з таких витрат:

- суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційних зборів, держмита та інших аналогічних платежів;
- сум ввізного мита;
- сум непрямих податків у зв'язку з придбанням (якщо вони не відшкодовуються підприємству/установі);

- витрат на страхування, ризиків доставки основних засобів;
- витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів;
- інших витрат, безпосередньо пов'язаних із доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні до використання із запланованою метою.

Отримання основних засобів в обмін на подібний об'єкт - тоді первісна вартість дорівнює залишковій вартості переданого об'єкта основних засобів. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливую вартість, то первісною вартістю буде справедлива вартість переданого об'єкта із включенням різниці до витрат звітного періоду. Відповідно до п. 4 П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» справедлива вартість - це сума, за якою може бути здійснено обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими й незалежними сторонами.

Отримання основних засобів в обмін на неподібний об'єкт - первісна вартість дорівнює справедливій вартості переданого немонетарного активу, збільшеній (зменшеній) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що була передана під час обміну.

Безоплатне отримання основних засобів - первісна вартість дорівнює їх справедливій вартості на дату отримання з урахуванням витрат, наведених у п. 8 П(С)БО 7.

Внесення основних засобів до статутного капіталу - здійснюється за погодженою засновниками (учасниками) підприємства їх справедливою вартістю з урахуванням витрат, наведених у п. 8 П(С)БО 7 [5].

Переведення основних засобів з оборотних активів, товарів, готової продукції - первісна вартість дорівнює собівартості таких активів, яка визначається згідно з П(С)БО 9 «Запаси» та 16 «Витрати».

Первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних із поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигід, первісно очікуваних від використання об'єкта. Та зменшується у зв'язку з частковою ліквідацією об'єкта основних засобів

Таким чином, важливість і значення достовірної оцінки для обліку основних засобів важко переоцінити, тому що від того, наскільки правильно зроблена оцінка, залежить точність характеристики обсягу, стану і руху основних засобів, а у відомій мірі і точність якісної їхньої характеристики.

Список використаних джерел:

1. Кулік В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : [монографія] / В. А. Кулік. – Полтава: ПУЕТ, 2014. – 380 с.
2. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства від 27.06.2013 р. № 635: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id=293537.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=367055&cat_id=293533.
4. Податковий кодекс України (Бухгалтерія: права, податки, консультації // Газета Української бухгалтерії «Бліц-інформ». – 16 січ. 2012. - № 1–2 (988–989). – С. 134–135.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 // Все про бухгалтерський облік. – № 8 – 9. – 27 січня 2012. – С. 42 – 47.

6. Смоленюк П. С. Облік основних засобів в нових умовах господарювання / П. С. Смоленюк // Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – № 1 (25). - 2012. – С. 108 – 116.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ЛІКВІДАЦІЙНОЇ ВАРТОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

*Покидько Т. О.,
студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Ліпський Р. В., кандидат економічних наук*

Коли досліджується амортизаційний процес і визначається норма амортизації, виникає необхідність у врахуванні ліквідаційної вартості основних засобів. У літературі цей показник досліджують та визначають відносно окремого основного засобу і практично немає досліджень, у яких цей показник розглядають стосовно багатьох основних засобів, що є на підприємстві; оскільки у такому разі відбуваються як кількісні, так і якісні відмінності. Серед найголовніших – це можлива недоамортизація значної частини основних засобів. Неврахування цього показника призводить до того, що можуть неправильно визначатись ефективність діяльності підприємства і прийматись необґрунтовані інвестиційні та інноваційні рішення.

Ліквідаційна вартість відіграє безпосередню роль в обчисленні вартості, що амортизується, а отже, її рівень через суму амортизації за звітний період може впливати на оподатковуваний прибуток підприємства.

За своєю суттю ліквідаційна вартість є межею, після досягнення якої використовувати об'єкт недоцільно або неефективно, – але тільки на думку конкретного суб'єкта господарської діяльності. Амортизується основний засіб до досягнення залишковою вартістю об'єкта його ліквідаційної вартості. При цьому не важливо, який метод амортизації обере підприємство: воно мусить при зарахуванні на баланс об'єкта основних засобів визначити його ліквідаційну вартість.

Згідно п. 4 П(С)БО 7 «Основні засоби» ліквідаційна вартість – це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення терміну їх корисного використання (експлуатації), за мінусом витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією). Ліквідаційна вартість визначається підприємством за кожним об'єктом окремо при зарахуванні його на баланс за умови відповідності критеріям активу підприємства. Жодних законодавчих критеріїв або орієнтирів щодо цього питання немає. Підприємство на свій розсуд визначає суму, яку в майбутньому зможе отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення терміну їх корисного використання (експлуатації), за мінусом витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією) [1].

Більшість підприємств приймають рішення (закріплене наказом) встановити нульову ліквідаційну вартість для всіх об'єктів. Ліквідаційна вартість може дорівнювати нулю, якщо суб'єкт господарської діяльності не може достовірно визначити суму, яка очікується від реалізації (ліквідації) основних засобів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації). Ліквідаційна вартість визначається комісією, створеною наказом керівника підприємства, при введенні об'єкта в експлуатацію або у разі, коли залишкова вартість об'єкта основних засобів дорівнює нулю, але об'єкт ще придатний до експлуатації.

Слід також зазначити, що на різних підприємствах одні і ті самі об'єкти основних засобів мають різну ліквідаційну вартість. Адже тут усе вирішує суб'єктивна думка керівництва та персоналу, на підставі оцінок якого керівництво затверджує ту чи іншу ліквідаційну вартість. Політика підприємства, наприклад, може передбачати швидке оновлення складу основних засобів. Тоді ліквідаційна вартість може становити 50 % первісної вартості об'єкта, адже незабаром підприємство продасть об'єкт і придбає собі сучасніший, новіший, потужніший. Або ж на підприємстві часто і старанно ремонтують обладнання – тоді збільшення вартості на суму ремонтів безпосередньо визначає ліквідаційну вартість відремонтованого об'єкта основних засобів.

Чинним законодавством не передбачено жодних негативних наслідків для суб'єктів господарювання, у разі якщо майбутній дохід від реалізації основних засобів не відповідатиме раніше розрахованому розміру ліквідаційної вартості, оскільки не можна з достатнім рівнем вірогідності визначити, скільки коштуватиме продаж або ліквідація того чи іншого об'єкта через кілька років [2].

Відсутність загальноприйнятої методики розрахунку ліквідаційної вартості може призвести до перекручування облікових даних залишкової вартості об'єктів основних засобів, а при списанні (ліквідації) – суми оприбуткованих від списання (ліквідації) зворотних запасів – оборотних активів [3, с. 408].

Отже, ліквідаційну вартість доцільно розраховувати лише для об'єктів, які мають у своєму складі зворотні відходи і які, у свою чергу, у подальшому можуть бути визначені активом. Вартість та кількість зворотних матеріалів визначати комісійно, станом на момент оприбуткування з урахуванням умов подальшої експлуатації об'єкту (%), не враховувати індекс інфляції та витрати, які неможливо достовірно визначити на момент придбання об'єкту. Перелік умов, визначень та формулу розрахунку ліквідаційної вартості доцільно зазначити та обґрунтувати в наказі (положенні) про облікову політику підприємства.

Список використаних джерел

1. Кловська Ю. Як визначити ліквідаційну вартість / Ю. Кловська // Дебет-Кредит. – 2013. – № 07. – С. 17–18.
 2. Наконечна А. А. Основні проблеми обліку основних засобів та шляхи їх удосконалення / Наконечна А. А., Костюнік О. В. // Науковий вісник ХДУ. – 2015. – № 15/2. С. 161–163.
 3. Панасенко А. П. Проблеми основних засобів у бухгалтерському обліку / А. П. Панасенко // Держава та регіони. – 2008. – № 3. – С. 407–410.
-

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Покрасенко К. О.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Мокієнко Т. В., кандидат економічних наук, доцент*

Основні вимоги до організації та ведення бухгалтерського обліку викладені у Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 від 16.07.1999 р. Відповідно до даного законодавчого документу підставою для бухгалтерського обліку витрат є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. З оформлення кожної господарської операції первинним документом починається перша стадія обліку [2].

Вимоги до документального оформлення господарських операцій на підприємствах усіх галузей народного господарства України регламентує «Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» № 88 від 24.05.1995 р.

Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. Первинні документи – це документи, створені у письмовій або електронній формі, що фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення. Первинні документи повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення [3].

В табл. 1 представлено первинні документи, що є підставою для відображення в обліку доходів операційної діяльності.

Таблиця 1

Первинні документи з обліку доходів операційної діяльності

Вид доходу	Рахунок	Первинні документи
Дохід (виручка) від реалізації		
Дохід (виручка) від реалізації готової продукції	701	Накладна, акт приймання-передачі
Дохід (виручка) від реалізації товарів	702	Накладна, акт приймання-передачі
Дохід (виручка) від реалізації робіт (послуг)	703	Акт виконаних робіт
Відрахування з доходів	704	Звіт коміонера, акти, накладні із зазначенням суми знижок і т. п.
Інші операційні доходи		
Дохід від первісного визнання та зміни вартості активів, що обліковуються за справедливою вартістю	710	Бухгалтерська довідка, акт оцінювачів
Дохід від продажу іноземної валюти	711	Виписка банку
Дохід від реалізації оборотних активів	712	Накладна, акт приймання-передачі
Дохід від операційної оренди активів	713	Акт виконаних робіт
Дохід від операційної курсової різниці	714	Розрахунок (перерахунок) курсових різниць, бухгалтерська довідка
Одержані пені, штрафи та неустойки	715	Прибутковий ордер, виписка банку, бухгалтерська довідка
Відшкодування раніше списаних активів	716	Розрахунок сум, що підлягають відшкодуванню, бухгалтерська довідка

Вид доходу	Рахунок	Первинні документи
Дохід від списання кредиторської заборгованості	717	Бухгалтерська довідка
Дохід від безплатно отриманих активів	718	Бухгалтерська довідка, накладні, акти приймання-передачі
Інші доходи від операційної діяльності	719	Бухгалтерська довідка, відомості інвентаризації, прибутковий касовий ордер, виписка банку

Первинні документи повинні мати такі обов'язкові реквізити: найменування підприємства, установи, від імені яких складений документ, назва документа (форми), дата і місце складання, зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції (у натуральному та/або вартісному виразі), посади і прізвища осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення, особистий чи електронний підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції [3].

Своєчасність оформлення первинних документів, передача їх у встановленому порядку і строки для відображення в бухгалтерському обліку повинна здійснюватися відповідно до затвердженого на даному підприємстві графіку документообігу. Графік документообігу розробляє головний бухгалтер, затверджується, вводиться в дію наказом керівника для того, щоб бути безумовно обов'язковим не тільки для облікових, але й для інших працівників, пов'язаних з веденням обліку.

Список використаних джерел

1. Доходи і витрати в бухгалтерському обліку підприємства : практичне керівництво. – Дніпропетровськ : ТОВ «Баланс-Клуб», 2015. – 112 с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16 лип. 1999 р. / [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Положення «Про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» № 88 від 24 трав. 1995 р. / [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
4. Попович І. В. Нормативно-правове забезпечення обліку і контролю витрат та доходів підприємства / І. В. Попович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/12345689/3839/1/Попович%20І.В.%.pdf>.

ПЕРЕВІРКА ВИКОНАННЯ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН ЗА ТОВАРНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

**Прокопенко М. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Дугар Т. Є., кандидат економічних наук, доцент**

В умовах ринкових відносин покупці самостійно визначають постачальників та визначають порядок укладання договорів із постачальниками, але своєчасність аналізу системи договірних відносин постачальників із покупцями регулює всі сфери діяльності (виробництво, реалізація, обіг) і тому не втрачають

своєї актуальності. В умовах конкуренції підприємство може втратити ринки збуту продукції через недостатню організації договірних угод, що може призвести до спаду виробництва.

Реалізованою вважається продукція, за яку надійшли кошти від покупця на рахунок підприємця-виробника. В умовах проведення передоплати продукція вважається реалізованою в міру її відвантаження покупцям, а при бартерному обміні - при надходженні товарів обміну на відповідну вартість відпущеної продукції, на яку належним чином оформлені документи [1].

Основними завданнями обліку процесу реалізації є:

- забезпечення інформації про обсяг реалізованої продукції за її видами;
- виявлення фінансових результатів по підприємству в цілому та окремих видів продукції;
- забезпечення контролю за формуванням повної собівартості продукції;
- забезпечення контролю за рівнем реалізаційних цін.

Під час ревізії здійснюється перевірка укладення договорів із постачальниками, яка тісно пов'язана з операціями щодо реалізації продукції покупцям. При перевірці особливу увагу звертають на можливі випадки недоцільного укладання договорів. В ході перевірки виконання зобов'язань щодо постачання продукції покупцям необхідно пам'ятати, що недопостачання повинно компенсуватися постачанням у наступному періоді (місяці, кварталі, році) [2].

Перевірка укладання договорів тісно пов'язана з їх виконанням. Виконання договорів щодо постачання продукції покупцям багато в чому залежить від якості роботи кожної виробничої ланки підприємства (цеху, служби постачання тощо). Перевірку виконання договорів потрібно пов'язувати з роботою підрозділів підприємства, які мають відношення до випуску продукції.

Крім того, не враховуються покриття недопостачання продукції одним покупцем, постачанням іншим покупцем, а також перекриття недопостачання однієї продукції іншою. Щоб оцінити виконання договірних зобов'язань щодо постачання продукції покупцям, необхідно запланований (договірний обсяг реалізації за відповідний період (місяць, квартал, рік) за винятком суми недопостачання продукції порівняти з прогнозованою (запланованою) сумою реалізації продукції. Виконання договорів необхідно здійснювати не тільки у вартісному, але й у натуральному виразі за кількістю укладених договорів і фактичному їх виконанню.

Перевірка виконання договірних зобов'язань постачання продукції покупцям під час ревізії здійснюється на підставі реєстрів оперативного обліку (книг, журналів, карток), які ведуться в комерційному відділі за кількістю, асортиментом, якістю, строком постачання, ритмічністю відвантаження її покупцям [3].

Правильність організації документування в кожному господарстві представляє собою важливу частину складання всього облікового процесу. Від того наскільки точно і ефективно побудований контроль за проходженням первинних документів, залежить не тільки своєчасне одержання інформації для потреб управління виробництвом, але і збереження раціонального використання власності господарства.

Для вивчення фактів невиконання договорів постачання продукції також перевіряють первинні документи на відпуск (відвантаження) окремих видів і

партій продукції, переписку з покупцями, претензійні матеріали та дані про їх оплату. Усі виявлені порушення ревізор узагальнює в нагромаджувальній відомості, де зазначає повну назву покупців, вид і кількість відвантаженої продукції за договірними зобов'язаннями, фактичне виконання, розміри і причини недопостачання або інші порушення договорів.

У нових умовах ринкових відносин успішне виконання договірних зобов'язань залежить від правильної організації оперативної роботи зі збуту продукції, що може бути забезпечено чітким налагодженням оперативного контролю за реалізацією продукції покупцям.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України № 436-VI від 16 січ. 2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
 2. Полуніна О. О. Предмет договору купівлі-продажу / О. О. Полуніна // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2014. – № 29. – С. 168–171.
 3. Цивільний кодекс України № 435-VI від 16 січ. 2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
-

ПОРЯДОК ЗДІЙСНЕННЯ ОЦІНКИ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

*Регей В. І.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник – Гринь В. І., ст. викладач*

Виділення частини активів сільського господарства в окрему обліково-економічну категорію визначено стандартом бухгалтерського обліку П(С)БО 30 «Біологічні активи» та обумовлене рядом об'єктивних і суб'єктивних факторів, які умовно можна об'єднати у дві групи: природні (здатність створювати готову продукцію у процесі життєдіяльності, залежність від природно-кліматичних і генетичних умов) та методологічні (гармонізація національної системи бухгалтерського обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів обліку та звітності, надання субсидій) [1].

Аналіз біологічних активів у сільськогосподарських підприємствах України здебільшого зводиться до вивчення динаміки урожайності рослин і продуктивності тварин. При цьому обліковці та економісти недостатньо уваги приділяють дослідженню ефективності використання таких активів. Однією з найважливіших характеристик цих активів є їх економічна ефективність, зокрема рентабельність. Враховуючи методичні підходи до визначення фінансових результатів (визначення прибутку вже при первісному оприбуткуванні продукції або біологічних активів, незалежно від їх реалізації), рентабельність біологічних активів необхідно розраховувати при їх первісному визнанні, реалізації, а також в цілому по рослинництву і тваринництву. Це дозволить точніше оцінити ефективність витрачання коштів і виявити резерви їх економії не тільки по завершенню операційно-виробничого циклу, а й у період формування, вирощування, утримання, використання рослин і тварин, не очікуючи надходження готової продукції, а також спрогнозувати можливі фінансові результати за видами активів.

Нормами П(С)БО 30 «Біологічні активи» передбачена оцінка біологічних активів і сільськогосподарської продукції рослинництва за справедливою та первісною вартістю, а незавершеного виробництва за виробничою собівартістю [1].

Порядок оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції залежить від джерел їх надходження та дати складання балансу. Загальні положення та особливості визначення вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції рослинництва наведені в табл. 1.

Однак, норми П(С)БО 30 «Біологічні активи» щодо оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції не є безальтернативними.

Таблиця 1

Оцінка біологічних активів та сільськогосподарської продукції

Вид оцінки біологічних активів	Характеристика
Шляхи надходження біологічних активів	
Придбання за плату	Первісна вартість, визначена за П(С)БО 7 «Основні засоби» або П(С)БО 9 «Запаси»
Безоплатне одержання	Справедлива вартість з урахуванням витрат, безпосередньо пов'язаних з доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою
Внесок до статутного капіталу	
Переведення до складу довгострокових біологічних активів із складу поточних біологічних активів	Справедлива вартість, зменшена на очікувані витрати на місці продажу
Обмін на подібний актив	Справедлива вартість переданого активу
Обмін на неподібний актив	Справедлива вартість переданого активу, збільшена (зменшена) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що належить до сплати (отримання) за обмінною операцією
Додаткові біологічні активи	Справедлива вартість, зменшена на очікувані витрати на місці продажу або за виробничою собівартістю відповідно до П(С)БО 16 «Витрати»
Сільськогосподарська продукція	
Оцінка на дату балансу	
Справедлива вартість, зменшена на очікувані витрати на місці продажу	Сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами, зменшена на суму витрат на збут, які пов'язані з продажем біологічних активів.
Ціна, що склалась на біологічні активи на активному ринку	Ціна визначається з врахуванням цінових пропозицій постійних підприємств-конкурентів
Остання ринкова ціна операції з біологічними активами	Така ціна актуальна за умови відсутності впливу внутрішніх та зовнішніх факторів економічного середовища
Ринкові ціни на подібні біологічні активи	При цьому підході необхідно враховувати індивідуальні особливості виробництва продукції
Справедлива вартість за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на біологічні активи	Підприємство самостійно встановлює та затверджує у відповідному наказі перелік додаткових показників, які характеризують ціни на біологічні активи
Теперішня вартість майбутніх чистих грошових надходжень від активу	Справедлива вартість активу за вирахуванням очікуваних витрат на його реалізацію
Первісна вартість з урахуванням суми їх зносу і втрат від зменшення корисності	Первісна вартість довгострокових біологічних активів обчислюється у відповідності до П(С)БО 7 «Основні засоби» і П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів», а поточних – П(С)БО 9 «Запаси»

Оцінка біологічних активів і сільськогосподарської продукції безпосередньо впливає на актив балансу та показники фінансового стану підприємства. Напрямок впливу залежить від співвідношення виробничої собівартості активів та цін на активному ринку. Найбільшого ефекту від впровадження методологічних засад, щодо оцінки активів за справедливою вартістю, можна досягти за умови забезпечення відповідності рівня цін на сільськогосподарську продукцію та економічних обґрунтованих витрат на її виробництво.

Систематизація та критичний аналіз існуючих наукових розробок свідчить про те, що на сьогодні не існує єдиної думки щодо доцільності запровадження у практику оцінки активів аграрних підприємств (сільськогосподарської продукції в момент первісного визнання) за справедливою вартістю.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 790 від 18.11.2005р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до документу : <http://minfin.gov.ua>.

2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені наказом Міністерства фінансів України № 1315 від 29.12.2006 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до документу : <http://minfin.gov.ua>.

СУТНІСТЬ ТА ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

*Сазанкова І. А.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Карпенко Н. Г., кандидат економічних наук, доцент*

Визначено актуальність ефективності управління доходів і витрат, як економічної категорії для підприємств України. Систематизація і групування господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку забезпечує безперервну інформацію про їх здійснення і результати діяльності, необхідну для оперативного керівництва, контролю й аналізу.

Окремими аспектами висвітлення інформації про проблематику обліку витрат відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» (далі П(С)БО 16 «Витрати») досліджують М. Чумаченко та І. Белоусова. Ці науковці, як правило, зосереджують увагу на проблемах, що пов'язані із формуванням плану рахунків бухгалтерського обліку і необхідності його вдосконалення. Наголошення на важливості інформації в управлінні підприємством, своєчасність отримання якої забезпечує чітка і раціональна побудова Плану рахунків бухгалтерського обліку зазначає Н. Грабова [2].

П(С)БО 16 «Витрати» визначає, що витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно із зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони були здійснені [1].

Особливістю сільськогосподарських підприємств є використання індивідуального переліку статей витрат, що пропонуються Методичними рекомендаціями, які кожне господарство має право встановлювати самостійно та відсутність поділу загальногосподарських витрат на постійні та змінні. Крім того, в сільському господарстві існує правило: кількість отриманої продукції не прямо

залежить від кількості використаної сировини, тому змінні витрати діляться на пропорційні, величина яких визначається обсягом одержаної продукції, та непропорційні, величина яких залежить від обсягу виконаних робіт чи поголів'я тварин. Дослідження групування витрат на сільськогосподарських підприємствах вказує на відсутність чіткого поділу витрат на прямі та непрямі.

Отже, управління витратами – це вміння економити ресурси і максимізувати віддачу від них. Удосконалення системи управління витратами націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Тому подальший розвиток ринкових відносин робить неможливим та неперспективним існування підприємства на ринку без акцентування на пряму стратегію на тотальному управлінні витратами[2].

Технологія управління витратами також визначається метою управління і спрямовується як на зниження рівня витрат, так і на підвищення їх віддачі, так як моделі оптимізації витрат підвищують ділову активність підприємства в динамічному ринковому сьогодні (табл. 1).

Таблиця 1

Технологія управління витратами

Аспекти управління витратами	Техніка управління
Короткотривалий період – оперативне управління витратами	Критерії раціонального рівня витрат (мінімізація витрат при заданому обсязі випуску; максимізація віддачі при заданому рівні витрат)
Середньотривалий період – тактичне управління витратами	Мотиваційний механізм
Довготривалий період – стратегічне управління витратами	Інвестиції в продуктивність

Для аграрного виробництва ефективність формування виробничих витрат має свої особливості, так не завжди ціна на продукцію перевищує виробничі витрати аграрних підприємств, тому необхідне втручання держави, спрямоване на підтримку аграрного виробника. Наприклад, соціальне забезпечення та субсидії, дотації для покриття різниці між закупівельною та продажною цінами, програми, спрямовані на підвищення попиту на продукцію і гарантування цін на неї тощо (повинні враховувати можливі природні стихійні впливи).

Витрати були і залишаються важливою економічною категорією, яка характеризує ефективність використання ресурсів і визначає рентабельність діяльності суб'єктів господарювання. У сучасних умовах господарювання формуються різні види витрат виробництва, кожен з яких дає певну інформацію про ефективність сільськогосподарського виробництва. Формування витрат в сільськогосподарських підприємствах та контроль за їх здійсненням має вагомий значення в умовах ринкових відносин.

Список використаних джерел:

1. Положення стандарт бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31 груд. 1999 р. № 318- [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Чернецька О.В. Методичні підходи до визначення ефективності витрат сільськогосподарських підприємств в управлінському обліку [Електронний ресурс] / О.В. Чернецька. - Режим доступу : <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/2011-1/Чернецька.pdf>.

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ

*Сергеева Т. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Ліпський Р. В., кандидат економічних наук*

Підзвітна особа – працівник даного підприємства, який отримав грошові суми в підзвіт для майбутніх витрат згідно з наказом (розпорядженням) керівника підприємства.

Службове відрядження – це поїздка працівника підприємства за розпорядженням керівника підприємства на певний строк до іншої місцевості для виконання службового доручення не за місцем основної роботи.

Бухгалтерський облік розрахунків з підзвітними особами ведеться на рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами», субрахунок 372 «Розрахунки з підзвітними особами». Це активно-пасивний рахунок. Сальдо субрахунку може бути як дебетовим, так і кредитовим. Такі показники відображаються у балансі розгорнуто: дебетове сальдо - в складі оборотних активів, кредитове сальдо - в складі зобов'язань підприємства. Загальна характеристика рахунку представлена у табл. 1.

Таблиця 1

Загальна характеристика рахунку 372 «Розрахунки з підзвітними особами»

Характеристики рахунку	Зміст характеристики
Синтетичний рахунок	
шифр	37
назва	Розрахунки з різними дебіторами
Субрахунок	
шифр	372
назва	Розрахунки з підзвітними особами
Відношення до балансу	Активний
Класифікаційна група	Балансовий
Дебет	суми, видані (переховані) під звіт, а також , відшкодування перевитрат, тобто погашення кредиторської заборгованості. Запис роблять на підставі видаткових касових ордерів, кредитуючи рахунок 30 «Готівка»
Кредит	списання підзвітних сум, яке може відбуватися шляхом повернення грошей в касу, віднесення на витрати виробництва, оприбуткування придбаних матеріальних цінностей
Підстава для запису	Звіту про використання коштів, наданих на відрядження або під звіт, та неповернення надміру витрачених коштів, ВКО, виписки банку, накладні

Залежно від мети відрядження (визначається наказом про відрядження по підрозділу, в якому працює відряджений працівник) понесені витрати на відрядження в бухгалтерському та податковому обліку за загальним правилом включаються до складу:

- загальновиробничих витрат (рахунок 91 «Загальновиробничі витрати») - при відрядженнях персоналу цехів, дільниць тощо;

- адміністративних витрат (рахунок 92 «Адміністративні витрати») – при відрядженнях апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;

- витрат на збут (рахунок 93 «Витрати на збут») – при відрядженнях працівників, зайнятих збутом;

- інших операційних витрат (рахунок 94 «Інші витрати операційної діяльності») – при відрядженні працівників, зайнятих в інших сферах діяльності підприємства, не зазначених вище, наприклад працівників об'єктів соціально-культурного призначення тощо.

Аналітичний рахунок відкривається на кожного працівника, який отримав готівку підзвіт.

Отже, розглянутий порядок обліку розрахунків з підзвітними особами та їх документального забезпечення дозволить працівникам не допуститися помилок при звітуванні за проведені витрати на відрядження та одночасно забезпечити достовірність обліку і звітності підприємств щодо зазначеного питання.

Список використаних джерел:

1. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-V із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Про службові відрядження в межах України та за кордон: інструкція, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 13.03.1998 р. № 59 (у редакції наказу МФУ від 17.03.2011 р. № 362) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

3. Про затвердження форми Звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, та Порядку його складання. Наказ Мінфіну від 05.12.2012 р. № 1276 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

4. Про суми та склад витрат на відрядження державних службовців, а також інших осіб, що направляються у відрядження підприємствами, установами та організаціями, які повністю або частково утримуються (фінансуються) за рахунок бюджетних коштів: постанова КМУ від 02.02.2011 р. № 98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

5. Пташнік О. С. Проблеми обліку розрахунків з підзвітними особами та працівниками що до витрат на відрядження / Пташнік О. С., Кабацька А. М. // Вісник СНАУ Серія «Фінанси і кредит», 2011. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbu.gov.ua>.

ВІДОБРАЖЕННЯ ВИДАТКІВ ЗАГАЛЬНОГО ФОНДУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ У ЗВІТНОСТІ

**Скороход В.С.,
студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Карпенко Н.Г., кандидат економічних наук, доцент**

Звітність є завершальним етапом бухгалтерського обліку, на якому відбувається узагальнення інформації.

Користувачами інформації, яку містить звітність бюджетних установ, є, здебільшого, органи державної та місцевої влади. Для них звітність є можливістю спостереження та контролю за діяльністю установи, основою для прийняття рішень, щодо напрямів використання ресурсів бюджету відповідного рівня з метою забезпечення їх раціонального розподілу та використання.

Правові засади складання фінансової звітності в Україні загалом, і для бюджетних установ зокрема, визначено Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. № 996-XIV [1] і Порядком складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 24.01.2012 р. № 44 [2].

Для формування фінансової та бюджетної звітності бюджетних установ про використання бюджетних коштів використовують “Інструкцію щодо застосування кодів економічної класифікації видатків бюджету”, яка затверджена наказом Міністерства фінансів України від 12.03.2012 р. № 333. Дана інструкція розкриває порядок застосування кодів економічної класифікації видатків бюджетних установ, надає перелік кодів та назв статей видатків, їх склад та характеристику.

Кожна форма фінансової та бюджетної звітності між собою взаємопов’язана. Тому складання фінансової та бюджетної звітності завершується за допомогою перевірки окремих показників у відповідних формах фінансових звітів.

Видатки загального фонду відображаються в таких формах звітності:

форма № 1 “Баланс” у розділі 3 Активу, як складові здійснених видатків за звітний період – 1 - 3 квартали поточного року;

форма № 2 “Звіт про надходження та використання коштів загального фонду”;

форма № 7 “Звіт про заборгованість за бюджетними коштами”;

форма № 9 “Звіт про фінансовий результат” (форма № 9).

Розглянемо детальніше відображення видатків загального фонду в звітності :

Форма № 1 “Баланс” - форма відображення рівноваги взаємопов’язаних величин, які знаходяться в постійній зміні. Баланс складається на визначену дату у вигляді матриці, поділеної на дві частини.

Так, в формі № 1 “Баланс” розділ III активу “Витрати” призначений для відображення у кварталній фінансовій звітності фактичних видатків і витрат бюджетної установи, проведених у звітному періоді.

У річній фінансовій звітності розділ III “Витрати” не заповнюється у зв’язку з тим, проведені у звітному році, підсумковими оборотами в кінці звітного року списуються на результат виконання кошторису за звітний рік.

Форма № 2 “Звіт про надходження та використання коштів загального фонду” складається бюджетною установою про отримані й використані асигнування згідно з кошторисом і планом асигнувань. Звіт складається по кожному коду функціональної або програмної класифікації витрат у розрізі кодів економічної класифікації витрат.

В звітності про заборгованість бюджетних установ (форма № 7) на підставі даних бухгалтерського обліку про фактичну дебіторську й кредиторську заборгованість, які виникли в установі при виконанні кошторису за поточний і минулий роки також міститься інформація про заборгованість бюджетних установ як по витратах, так і по нарахованих доходах.

Форма № 9 “Звіт про результати фінансової діяльності” складається бюджетною установою для відображення результату фінансової діяльності - ре-

зультату виконання кошторису за звітний рік. Результат фінансової діяльності бюджетної установи визначається шляхом списання підсумковими оборотами доходів і видатків. У звіті відображаються суми надходжень і видатків бюджетної установи за їх видами, операції, наслідками яких є зміна доходів або видатків установи.

Аналізуючи звітність розкриємо інформацію про видатки загального фонду в табл. 1.

Таблиця 1

Інформація про видатки загального фонду

Номер рахунку	Форми звітності					
	Баланс (ф.№ 1)	№ рядка	Звіт про надходження та використання коштів загального фонду (ф. № 2)	№ рядка	Звіт про результати фінансової діяльності (ф. №9)	№ рядка
8	Видатки та надання кредитів загального фонду	290	Видатки та надання кредитів – усього	010	Видатки та надання кредитів	020
			- Поточні видатки	020	-поточні	021
			- Капітальні видатки	360	-капітальні	022
			- Внутрішнє кредитування	560	-надання кредитів	023
			- Зовнішнє кредитування	610		

Інформація річного звіту доповнюється пояснювальною запискою, яка є обов'язковим додатком до річного звіту.

Отже, головним завданням формування фінансової та бюджетної звітності установи є відображення стану майна та результатів діяльності під час виконання кошторису. Основними показниками фінансової та бюджетної звітності бюджетних установ є дані про кошторисні призначення, касові та фактичні видатки бюджетної установи, дебіторська та кредиторська заборгованість.

Список використаних джерел

1. Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
2. Порядок складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами державних коштів, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 24.01.2012 № 44.

РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Смірнова Є. С.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник – Гринь В.І., ст. викладач

Ефективність управління підприємством залежить від якості отриманої інформації, яка є важливим елементом в прийнятті рішень щодо кредитування, інвестування та інших фінансових операцій.

Показники, що кількісно характеризують зміни на підприємстві, формуються у фінансовій звітності, яка узагальнює первісний масив даних про їх господарську діяльність. Ключове місце серед фінансової звітності посідає Звіт

про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), як основне джерело інформації про кінцеві результати діяльності підприємства [4].

Держава постійно вдосконалює методологію та методику формування бухгалтерської звітності. Так введення в дію НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» є причиною суттєвих змін у організації та методології формування Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

Фінансовий результат – це якісний показник діяльності підприємства, який визначається як різниця між доходами та витратами і призводить до зростання (прибуток) або зменшення (збиток) власного капіталу [3].

Згідно Закону України фінансова звітність визначається як бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [1]. Відповідно до НП(С)БО 1 у звіті про фінансові результати розкривається інформація про доходи, витрати, прибутки і збитки, інший сукупний дохід та сукупний дохід підприємства за звітний період [2].

I розділ Звіту «Фінансові результати» призначений для відображення інформації про доходи і витрати від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та про фінансовий результат діяльності – чистий прибуток (збиток). Порядок визначення чистого фінансового результату прибуток (збиток) можна розділити на 4 етапи.

1) визначається валовий прибуток (збиток) як різниця між чистим доходом від реалізації і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) з урахуванням сум, наведених у додаткових статтях Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід);

2) визначається фінансовий результат від операційної діяльності як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат з урахуванням сум, наведених у додаткових статтях Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід);

3) визначається фінансовий результат до оподаткування як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів, фінансових та інших витрат з урахуванням сум, наведених у додаткових статтях Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід);

4) визначається чистий фінансовий результат як алгебраїчна сума фінансового результату до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування (Звіту про сукупний дохід) [4].

II розділ Звіту «Сукупний дохід» призначений для відображення інформації про доходи і витрати, отримані у результаті переоцінювання необоротних активів, фінансових інструментів та монетарних статей балансу. У відповідності до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» інший сукупний дохід – це доходи та витрати, не включені до фінансових результатів підприємства [2]. Другий розділ «Сукупний дохід» введено з метою приведення у відповідність показників фінансової звітності до норм міжнародних стандартів.

Складовою частиною річної фінансової звітності є Примітки. Обов'язковість подання Приміток у складі річної фінансової звітності визначається Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»

ні» [1]. Примітки мають виключно важливу роль для користувачів фінансової звітності оскільки вони деталізують, інтерпретують та роз'яснюють інформацію щодо фінансово-майнового стану підприємства, поточних результатів його діяльності, яка наводиться у річному звіті, розкривають найважливіші моменти щодо облікової політики, яка застосовувалась підприємством у звітному періоді.

Отже, невід'ємним елементом всієї системи бухгалтерського обліку та завершальним етапом облікового циклу, що зумовлює органічну єдність показників виступає бухгалтерська звітність. Значення бухгалтерської звітності полягає в тому, що вона є джерелом інформації про результати господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16 лип. 1999р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
 2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджене наказом Міністерством фінансів України № 73 від 7 лют. 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
 3. Мороз Ю. Ю. Облік фінансових результатів діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Ю. Ю. Мороз – Режим доступу : http://Vzhdtu_econ_2013_2_17.pdf.
 4. Михайловина С. О. Особливості складання Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) у сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс] / С. О. Михайловина – Режим доступу : <http://lib.udau.edu.ua.pdf>.
 5. Рубейкін В. А. Призначення та зміст фінансової звітності [Електронний ресурс] / В. А. Рубейкін – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
-

ЗАВДАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Тищенко І. Л.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Ліпський Р. В., кандидат економічних наук*

Бухгалтерський облік має на меті забезпечити управлінський апарат, відповідні служби і фахівців необхідними достовірними даними про господарські процеси та фінансовий стан підприємства. Бухгалтерська інформація потрібна апаратів управління підприємством для обґрунтованого прийняття короткотермінових і довготермінових управлінських рішень, а також широкому колу зовнішніх користувачів.

Як складова частина інформаційної системи підприємства бухгалтерський облік повинен забезпечувати отримання точної, повної, оперативної і вірогідної економічної інформації про господарські процеси, стан та використання ресурсів підприємства, розрахункові взаємовідносини з покупцями, постачальниками, персоналом, бюджетом, використання коштів тощо.

І.М. Гончаренко стверджує, що «ефективна організація бухгалтерського обліку передбачає створення гнучкої, багатофункціональної системи, орієнтованої на забезпечення вихідною обліковою інформацією користувачів з метою прийняття виважених управлінських рішень» [1, С. 45].

Традиційно основними завданнями бухгалтерського обліку є:

- формування повної та достовірної інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єкта господарювання, яка необхідна внутрішнім та зовнішнім користувачам фінансової звітності;
- забезпечення відповідних користувачів інформацією для контролю за дотриманням законодавства при здійсненні фактів господарського життя;
- запобігання негативним явищам у фінансово-господарській діяльності підприємства;
- виявлення і мобілізація внутрішньогосподарських резервів забезпечення фінансової стійкості підприємства, оцінка фактичного використання виявлених резервів.

Г.М. Шамота визначає, що «задачами організації бухгалтерського обліку є: своєчасне, повне, достовірне, безперервне відображення господарських операцій; обробка даних з використанням відповідних прийомів і способів П(С)БО, нормативних документів; складання бухгалтерської звітності та своєчасне її подання користувачам» [12, С. 157].

Для правильної організації обліку запасів перш за все необхідно дати відповідь на ряд запитань: звідки, коли і скільки відпущено запасів; як виконується програма виробничого споживання; який залишок по окремих видах запасів і як дотримуються встановлені ліміти тощо.

Необхідними передумовами правильної організації обліку запасів є:

- раціональна організація складського господарства;
- наявність інструкції з обліку виробничих запасів;
- розробка номенклатури запасів;
- правильне групування (класифікація) запасів;
- розробка норм витрачання запасів.

Основними завданнями організації обліку запасів на підприємстві є:

- контроль за повним і своєчасним оприбуткуванням матеріальних цінностей та їх збереженням за місцями зберігання на всіх стадіях;
- відповідність складських запасів нормативам.
- раціональна оцінка виробничих запасів.
- розрахунок фактичної собівартості, витрачених матеріалів, та їх залишків за місцями зберігання і за статтями балансу.
- виявлення всіх витрат, пов'язаних з придбанням або виготовленням запасів, та визначення первісної вартості.
- контроль за правильністю використання МШП під час їх експлуатації.
- встановлення методології обліку затрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції протягом року;
- регламентування складу собівартості продукції, а також оформлення документації по її руху;
- своєчасне оприбуткування і списання готової продукції, а також оформлення документів по її руху;
- забезпечення своєчасного документального оформлення руху продукції – надходження її на склади (випуск з виробництва) і відправлення покупцям;

- відображення операцій випуску, відвантаження і реалізації продукції в регістрах поточного обліку в системі бухгалтерських рахунків;
- контроль за виконанням плану з обсягу реалізації готової продукції, номенклатури, асортименту і якості, а також визначення результатів від її реалізації;
- фіксація позавиробничих витрат, які пов'язані зі збутом продукції та контроль за їх обсягом і складом;
- визначення стану розрахунків з покупцями за відвантажену продукцію, отримання точних даних про кількість і якість випущеної продукції та даних про кількість і вартість відвантаженої продукції, а також довідок про залишок готової продукції на складах і контроль за відповідністю фактичних залишків обліковим даним[2].

Найбільш важливого і значною частиною активів підприємства є запаси. Вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності. Ефективність господарської діяльності підприємств в значній мірі залежить від чітко окреслених завдань організації обліку запасів та їх раціонального використання.

Список використаних джерел:

1. Гончаренко І.М. Роль організації бухгалтерського обліку в системі управління підприємством / І.М. Гончаренко // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку : Всеукр. наук.практ. конфер. (м. Чернігів, 25–26 жовт. 2013 р.) : тези доповідей. – Чернігів : Черніг. держ. технол. університет, 2013. – 160 с. – 45 с.
2. Організація бухгалтерського обліку [навч. посіб.] / [Бутинець Ф. Ф., Олійник О. В. Шигун М. М., Шулепова С. М.]. – Ж. : ПП «РУТА», 2001. – 301 с.
3. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект : колективна монографія у 2 т. / за ред. П.Й. Атамас. – Дніпропетровськ : Герда, 2013. – Т. 1. – 358 с. – 155 с.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

*Триль Р. П.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Лега О. В., кандидат економічних наук, доцент*

Обов'язковою ресурсною складовою виробничого потенціалу, як відомо, є засоби праці, недостатня забезпеченість якими та їх незадовільний технічний стан суттєво впливають на конкурентоспроможність товарів та послуг, що виробляються. Саме тому одним із важливих напрямків економічного аналізу є аналіз основних засобів підприємства, головні завдання якого – дати оцінку забезпеченості підприємства засобами праці та виявити резерви підвищення ефективності їх використання [3].

Мета економічного аналізу - визначити забезпечення основними засобами за умови найбільш інтенсивного їх використання та пошуку резервів підвищення їх віддачі. Завдання аналізу:

- визначити забезпеченість підприємства та його структурних підрозділів основними засобами і рівень використання їх за узагальнюючими й окремими показниками;

- встановити причини зміни їхнього рівня;
- розрахувати вплив використання основних засобів на обсяг виробництва продукції та інші показники;
- вивчити ступінь використання виробничої потужності підприємства й обладнання;
- виявити резерви підвищення інтенсивності й ефективності використання основних засобів.

Джерелами інформації для аналізу основних засобів є форми фінансової та статистичної звітності, а також дані аналітичного обліку. За результатами року складається фінансова та статистична звітність. Інформацію про необоротні активи містять Баланс (Звіт про фінансовий стан), Примітки до фінансової звітності (форма № 5), форми № 11-03, 1- амортизація [2].

До методичних прийомів узагальнення результатів аналізу основних засобів підприємства належать: прийоми систематизації отриманих результатів, їх групування та узагальнення; визначення втрачених можливостей і обчислення обсягу невикористаних резервів; визначення напрямів і розробка економічно обґрунтованих заходів щодо підвищення ефективності діяльності; прийняття управлінських рішень і контроль за їх використання [1].

Характеристика основних показників, які характеризують функціональний стан, ефективність використання основних засобів представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Основні показники стану та ефективності використання основних засобів

Показник	Характеристика
Показники, що характеризують функціональний стан основних засобів	
Коефіцієнт зносу	відношення зносу основних засобів підприємства (суми амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання) на певну дату до первісної (переоціненої) їх вартості на ту ж дату.
Коефіцієнт придатності	відношення залишкової вартості основних засобів підприємства на певну дату до їх первісної (переоціненої) на ту ж дату
Коефіцієнт оновлення основних засобів	характеризує інтенсивність уведення в дію нових основних засобів. Він показує частку введених основних засобів за визначений період у загальній вартості основних засобів на кінець звітного періоду
Коефіцієнт вибуття основних засобів	характеризує рівень інтенсивності їх вибуття зі сфери виробництва.
Коефіцієнт приросту основних засобів	характеризує рівень приросту основних засобів або окремих його груп за певний період
Показники, що характеризують ефективність використання основних засобів	
фондо-віддача	відношення вартості виробленої продукції до первісної середньорічної вартості основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення.
фондо-місткість	показник, обернений до фондовіддачі, який визначається відношенням середньорічної вартості основних засобів до обсягу виготовленої продукції. Істотного підвищення фондовіддачі можна досягти завдяки вдосконаленню структури основних виробничих засобів

Сукупність резервів підвищення використання основних засобів виробництва може бути визначена за такими групами: технічне вдосконалення засобів праці; збільшення тривалості роботи машин та обладнання; покращення організації та управління виробництвом.

Список використаних джерел:

1. Маяковська Ц. В. Аналіз ефективності використання основних засобів та резерви їх підвищення [Електронний ресурс] / Ц. В. Маяковська, Н. І. Коваль // Економіка/3.Фінансові відносини. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com/Economics/75812.doc.htm>.
 2. Тарасюк Ю. В. Особливості аналізу використання основних засобів [Електронний ресурс] / Ю. В. Тарасюк // Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/studconf/421.pdf>.
 3. Швець Н. В. Проблемні питання аналізу основних засобів підприємства [Електронний ресурс] / Н. В. Швець, О. Л. Бродський // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – 2012. - № 8. – С. 159 – 162. – Режим доступу : http://www.business-inform.net/pdf/2012/8_0/159_162.pdf.
-

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЩОДО ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Тріфонова М. С.,
студентка 4 курсу факультету облік та фінансів*

*Науковий керівник –
Нездойминога О. Є., кандидат економічних наук, доцент*

Облікова політика підприємства є елементом системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку в Україні. Відповідно до п. 5 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» підприємство самостійно визначає облікову політику підприємства, під якою розуміється сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Прийнята підприємством облікова політика розписується в Положенні про облікову політику, в якому мають передбачатися методичні аспекти облікової політики, а також розкриватися організаційно-технічні сторони ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, що відповідають особливостям його діяльності та інтересам власників. Найбільш важливими об'єктами організації обліку власного капіталу є такі складові облікового процесу як:

- облік статутного капіталу;
- облік формування і використання фондів і резервів підприємства;
- визначення й облік фінансових результатів, прибутків або збитків.

Чинним національним законодавством визначено вимогу реєструвати лише статутний капітал, додатковий капітал реєстрації не підлягає. Статутний капітал необхідно позиціонувати як вагому складову власного капіталу, який має відмінні ознаки від резервного та додаткового капіталу відповідно за виконуваними функціями.

Згідно розділу II Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства № 635, наказ про облікову політику має визначати базу розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу [2].

За умови, що Наказом про облікову політику підприємства передбачені джерела формування, збільшення чи зменшення власного капіталу, обов'язковим є дотримання принципу послідовності, тобто постійне додержання прийнятої облікової політики.

За умови, що Наказом про облікову політику підприємства передбачені джерела формування, збільшення чи зменшення власного капіталу, обов'язковим є дотримання принципу послідовності, тобто постійне додержання прийнятої облікової політики.

Якщо формування власного капіталу передбачає внески в іноземній валюті, то їх оцінюють у грошовій одиниці України за курсом Національного банку України на дату проведення господарської операції і не переоцінюють внаслідок зміни курсу іноземної валюти [3]. Тобто в бухгалтерському обліку дотримуються вимоги принципу обачності, а саме: застосовувані методи оцінки повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань і витрат та завищенню оцінки активів і доходів господарюючого суб'єкта.

Такий принцип, як повне висвітлення вимагає, щоб фінансова звітність містила всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій, пов'язаних із формуванням власного капіталу. Бухгалтерський облік повинен відображати інформацію про оголошений в установчих документах розмір статутного капіталу, розмір внесків кожного із засновників та їх частку в ньому.

Принцип превалювання сутності над формою передбачає, що операції, пов'язані з формуванням власного капіталу, обліковують відповідно до їх сутності, а не юридичної форми. Тобто факт господарської діяльності не повинен бути відображений у бухгалтерському обліку без достатніх підстав.

Принцип безперервності передбачає, що оцінка активів і зобов'язань господарюючого суб'єкта відбувається виходячи з передбачення, що він продовжуватиме свою діяльність.

Відповідно підприємство виконуватиме функцію довгострокового фінансування, оскільки власний капітал воно використовує впродовж тривалого часового періоду.

Дотримання принципу періодичності передбачає своєчасне одержання інформації про внески до статутного капіталу наприкінці кожного звітного періоду. Це дає змогу проаналізувати (перевірити) способів збільшення та зменшення власного капіталу та відповідність сумі чистих активів.

Принцип нарахування та відповідності доходів і витрат застосовують у процесі розрахунків з учасниками товариства з обмеженою відповідальністю при нарахуванні дивідендів та при виході з нього.

Згідно з принципом історичної (фактичної) собівартості, вартість активів, внесених до статутного капіталу, визначають з урахуванням витрат на їх придбання [1].

Таким чином, нормальне функціонування підприємства забезпечує дотримання принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що відповідно забезпечує збереження складових власного капіталу належного розміру та виконання ним властивих йому функцій.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
2. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства від 27.06.2013 № 635. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://minfin.kmu.gov.ua>
3. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку : [підруч. для студ. вищих навч. закл.] / Бутинець Ф. Ф. – [3-є вид., допов. і переробл.]. – Житомир : ЖДТУ, 2003. – 444 с.

АМОРТИЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Форш Я.Є.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Красота О. Г., кандидат економічних наук, доцент

Значний вплив на економічні процеси здійснюється амортизаційною політикою, яка проводиться як на рівні держави (як складова економічної політики), так і на рівні окремих підприємств (як складова облікової політики підприємства), отже характеризується багатоаспектністю. У зв'язку з цим можна говорити про її облікові, економічні, фінансові й правові риси.

Всі існуючі визначення амортизації у сучасній економіці найбільш повно уособлені у п'яти концепціях амортизації (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Основні концепції амортизації

Згідно законодавчої концепції, визначення сутності амортизації надається відповідно ряду нормативно-правових актів [64,1,5]. Законодавчий підхід можна ідентифікувати ще і з юридичним підходом, оскільки він визначає правові засади та можливості здійснення амортизаційних розрахунків, регулюючи при цьому правові аспекти використання амортизації. Але в той же час, на нашу думку, не доцільно використовувати трактування юридичної концепції амортизації, запропонованої Косовою Т. Д. [3], оскільки вона її визначає лише як «констатацію знецінення об'єктів». Таке визначення не розкриває всіх можливостей, які надаються в українському законодавстві стосовно обліку, нарахування та розподілу амортизації.

Основне призначення законодавчої концепції – формування методології та правової бази для визнання амортизації та обліку амортизаційних відрахувань.

Концепція зносу наголошує, що амортизація є вимірником зносу основних засобів підприємства. Саме таке значення зносу надається згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби».

Зведення амортизації до зносу є надто поверхневим її трактуванням, хоч і не слід відкидати зв'язку між цими категоріями, оскільки знос є першопричиною існування амортизації. В той же час, як вартісна категорія, амортизація просто використовує знос основного капіталу як регулятор його вартості. Отже, можна визначити, що існування амортизації нерозривно пов'язане із зносом основного капіталу у процесі його використання, але ці категорії не є тотожними.

Основна сутність податкової концепції амортизації зводиться до встановлення зв'язку між доходами підприємства від продажу продукції, виготовленої з використанням певної кількості основних засобів та між податком з прибутку, сплаченим підприємствами до державного бюджету.

Наступна з виділених нами концепцій амортизації – бухгалтерська. Вона розглядає амортизацію як частину бухгалтерських операцій, метою яких є забезпечення систематичного списання, згідно вимог бухгалтерського обліку, вартості основних засобів на готову продукцію і акумулювання за рахунок цього коштів амортизаційного фонду на бухгалтерських рахунках. Такий підхід до амортизації нами вважається суто методологічним, та він може бути названий як облікова концепція амортизації, головною метою якої є повне відображення на бухгалтерських рахунках процесу нарахування і обліку амортизації. З цієї позиції найбільш точним є визначення поняття «амортизація», яке дано професором Г. Кірейцевим: «амортизація – це відображуваний прийомами бухгалтерського обліку процес перевтілення вартості із необоротних активів в оборотні шляхом перенесення її живою працею на готову продукцію, товари чи послуги» [2].

І остання, із запропонованих нами концепцій амортизації – інвестиційна. Вона розглядає амортизацію як джерело фінансування капітальних інвестицій. Необхідність виділення інвестиційної концепції амортизації виникає із того, що амортизація є частиною грошового потоку, а в умовах функціонування українських підприємств амортизація повинна виступати головним джерелом коштів для інвестування в основний капітал.

Список використаних джерел

1. Борисенко З. Н. Амортизаційна політика / З. Н. Борисенко. – К. : Наукова думка, 2009. – 135 с.
 2. Кірейцев Г. Г. Формування нової системи амортизації в Україні / Г. Г. Кірейцев // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 1. – С. 23-30.
 3. Косова Т. Д. Амортизація як інвестиційний ресурс підприємства / Т. Д. Косова // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9. – С. 157 – 166.
 4. Кузьменко С. Н. Амортизация и оптимальные сроки службы техники / С. Н. Кузьменко, Т. А. Васильева, С. П. Ярошенко. – Сумы : Деловые перспективы, 2011. – 223 с.
 5. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» № 92 від 27 квіт. 2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
-

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ «ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ»

**Хвостенко Л. В.,
магістрант факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –
Тютюнник С. В., кандидат економічних наук, доцент**

У процесі виробничо-господарської діяльності на основі товарно-грошових відносин неминуче виникають зв'язки підприємства з різними юридичними та фізичними особами: постачальниками ресурсів; покупцями продукції (робіт, послуг); бюджетом щодо податків і платежів; пенсійним фондом, страховими організаціями; банками (обслуговування, кредитування); пов'язаними сторонами (спільна діяльність, участь у капіталі); іншими організаціями (науково-дослідними, консалтинговими, юридичними, з надання послуг – зв'язку, охорони, пошти, інформаційного забезпечення); фізичними особами (щодо оплати праці, розрахунків за підзвітні суми, відшкодування матеріальних збитків тощо).

Такі взаємозв'язки є причиною виникнення та існування дебіторської заборгованості. Як зазначає О. Кащенко, кожна гривня заборгованості за конкретним рахунком, контрагентом, видом діяльності є складовою фінансового стану підприємства в цілому. Дебіторська заборгованість істотно погіршує фінансовий стан підприємства, вона є іммобілізацією грошових засобів, відверненням їх з господарського обороту, що призводить до зниження темпів виробництва і показників діяльності підприємства, оскільки прострочена дебіторська заборгованість, за якою закінчився термін позовної давності, підлягає віднесенню на збитки підприємства [4, с. 54].

Отже, проблема зростання дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства призводить до пошуку нових методів мінімізації заборгованості, удосконалення облікової політики підприємства щодо дебіторської заборгованості та є актуальною як для наукових досліджень, так і практичного вирішення.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності. Відповідно до П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [5]. Дебіторами можуть бути юридичні та фізичні особи, які в наслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

Дебіторська заборгованість відображається у формі № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» у складі активів. Під активами розуміють ресурси, що контролюються підприємством, від використання яких очікується отримання економічних вигод у майбутньому. Економічна вигода від дебіторської заборгованості виражається у тому, що підприємство в результаті її погашення розраховує рано чи пізно отримати грошові кошти або їх еквіваленти. Відповідно, дебіторська заборгованість визнається активом тільки тоді, коли існує ймовірність її погашення боржником. Якщо заборгованість неможливо достовірно оцінити, тобто визначити її суму, вона не може бути визнана активом і не повинна відобразитися у балансі.

Проблеми тлумачення сутності дебіторської заборгованості є предметом широкої дискусії багатьох науковців. Так, М. В. Бардадим дає загальне визначення дебіторської заборгованості та вважає, що остання у процесі виконання зобов'язань є природним, об'єктивним процесом фінансово-господарської діяльності підприємства [1, с. 15]. Т. В. Давидюк вважає, що «дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату» [2, с. 103]. На думку Є. О. Іванова, у широкому розумінні дебіторська заборгованість охоплює всі розрахунки постачальників з покупцями. Вона утворюється, коли підприємство-постачальник відвантажило товар і списало його зі свого балансу, а оплата за нього ще не поступила [3, с. 276].

За П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» дебіторська заборгованість є одним із видів фінансових активів і визначається як контракт, що надає право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства.

Таким чином, не існує єдиного підходу щодо визначення сутності дебіторської заборгованості.

Список використаних джерел

1. Бардадим М. В. Ефективне управління дебіторською заборгованістю підприємства / М. В. Бардадим // Облік і фінанси. – 2012. – № 9 (33). – Ч. 1. – С. 14-17.
 2. Давидюк Т. В. Визначення та оцінка поточної дебіторської заборгованості: напрямки удосконалення / Т. В. Давидюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 1 (22). – С. 102-108.
 3. Іванов Є. О. Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства / Є. О. Іванов // Економічні науки. – 2011. – № 1. – С. 276-277.
 4. Кащенко О. Облік та контроль дебіторської заборгованості як складової системи грошових розрахунків підприємства / О. Кащенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – № 5. – С. 54-56.
 5. Положення стандарт бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 237 від 8 жовт. 1999 р. (зі змін. і доп.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
-

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

**Хоменко І. І.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Дугар Т. Є. кандидат економічних наук, доцент**

Грошові кошти, як відомо, є найліквіднішими активами будь-якого підприємства і одночасно із цим дані активи найбільш підпадають під загрозу крадіжок та зловживань. На сьогоднішній день, більшість підприємств перебувають у приватній власності, а тому власники, як ніхто інший, зацікавлені у збереженні власного майна. Саме поняття аудиту, передбачає перевірку бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації стосовно діяльності суб'єктів господарювання, з метою визначення їх достовірності і відповідності встановленим нормам.

У ході проведення аудиторських перевірок внутрішні та зовнішні аудитори використовують загальний підхід стосовно використання аудиторських проце-

дур з метою збору аудиторських доказів: Н.І. Гордієнко детально розглядає організацію та методику проведення зовнішнього аудиту грошових коштів та розрахунків на підприємствах України, але не приділяє уваги питанням аудиту ефективності використання грошових коштів; С.М. Бичкова та Т.Ю. Фоміна у посібнику з практичного аудиту ґрунтовно розкривають технологію та етапи проведення зовнішнього аудиту касових операцій. Грошовий обіг на підприємстві може здійснюватись в двох формах: готівковій та безготівковій. Грошові кошти як в готівковій, так і безготівковій формах потребують жорсткого контролю з боку керівництва, адже ці активи є найбільш вразливими до крадіжок і зловживань з боку працівників, і самої адміністрації підприємства. Такий контроль можна здійснювати через систему внутрішнього контролю та через систему зовнішнього контролю, через запрошення зовнішніх незалежних експертів.

Одними із таких незалежних перевіряючих суб'єктів є аудиторські фірми або аудитори, які проводять аудит, відповідно на прохання власника. Перед початком роботи аудитор має провести аналіз системи внутрішнього контролю підприємства. При проведенні аналізу внутрішнього контролю, аудитор має у своєму розпорядженні звіт попереднього аудиту, він має право на спілкування з попереднім аудитором, спілкування з персоналом підприємства, ознайомленням з обліковими документами [1]. По закінченні перевірки системи внутрішнього контролю, і визначившись з її станом, аудитор може приступати до безпосереднього аудиту. При аудиті касових операцій, аудитор проводить суцільну перевірку в декілька етапів. На підготовчому етапі аудитор розглядає загальні питання організації роботи каси підприємства. Основним інформаційним джерелом аудиту виступають первинні документи, які мають безпосередній вплив на формування бухгалтерських записів, складання облікових регістрів та форм звітності: прибуткові та видаткові касові ордери, касова книга, звіт касира тощо [2]. Етапи проведення аудиту касових операцій наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Етапи аудиту касових операцій

Етапи аудиту	Дії аудитора
Перший етап	Проведення інвентаризації каси. Виявлені під час інвентаризації лишки зараховуються в дохід підприємства, а виявлені нестачі – на винну особу. По закінченню проведення інвентаризації, аудитором складається підсумковий звіт незалежного аудитора.
Другий етап	Перевірка правильності заповнення документів, під час якої аудитор безпосередньо ознайомлюється з наявними документами, та перевіряє їх на помилки.
Третій етап	Перевірка операцій з видачі готівки з каси.
Четвертий етап	Перевірка правильності оприбуткування грошей в касу, повноти і своєчасності їх надходження.
П'ятий етап	Перевірка додержання підприємством встановленого ліміту залишку каси, під час якої визначається встановлений установою банку, або самостійно визначений підприємством ліміт, і встановлюється його дотримання підприємством.
Шостий етап	Зіставлення первинних даних аналітичних і синтетичних облікових документів, з даними відображеними в облікових даних підприємства з метою встановлення їх відповідності.

Аудит грошових коштів є елементом аудиторської перевірки фінансової звітності. На підставі стану грошових коштів здійснюється оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання. З метою поліпшення обліку та аудиту грошових коштів необхідно створювати всі умови для ретельного контролю за оприбуткуванням, видачею та рухом грошових коштів. Цей захід, підвищить відповідальність працівників бухгалтерії, фінансових відділів, каси і сприятиме поліпшенню їх діяльності, а отже і підприємства.

Список використаних джерел

1. Виноградова М. О. Аудит : навчальний посібник / М. О. Виноградова. – К. : ЦУЛ, 2014. – 500 с.
 2. Даценко Г.В., Левченко І.А. «Аудит та інспектування грошових коштів і касових операцій: суть, проблемні аспекти та шляхи їх подолання»/Даценко Г.В., Левченко І.А.// Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». - Вип. 7(4),2013 р.
 3. Закон України «Про аудиторську діяльність» № 3125-ХІІ від 22.04. 1993р(зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України . – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
-

ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Чирва В. С.,

магістрант факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –

Скиданенко Ю. Д., кандидат філологічних наук, доцент

Дебіторська заборгованість є одним із різновидів активів підприємства, який може бути реалізований, переданий, обмінаний на майно, продукцію, результати виконання робіт або надання послуг. У залежності від розміру дебіторської заборгованості, термінів її погашення, а також від того, яка ймовірність непогашення заборгованості, можна зробити висновок про стан оборотних коштів підприємства та тенденції його розвитку.

Ще на початку 19 сторіччя Е. Дегранж запропонував розглядати дебіторську заборгованість як один з показників, що характеризує фінансовий стан суб'єкта – показник його конкурентоспроможності, кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед іншими підприємствами.

Існує інше розуміння дебіторської заборгованості як взаємовідносини двох осіб, що укладають угоду, яку можна подати двома латинськими термінами: дебет (винен) і кредит (вірить комусь). Так, у разі, коли особа, яка позичає комусь кошти, вірить – це кредит, і тоді вона іменується кредитором, особа, яка одержує позику, стає винною – це дебет, і тоді вона іменується дебітором [2].

З часом визначення понять дебітор і дебіторська заборгованість суттєвих змін не зазнали, але з розвитком бухгалтерського обліку і фінансів ці поняття удосконалювалися.

У 1904 році А. З. Попов дебіторську заборгованість називає боргом на користь підприємства і визначає як ту чи іншу частину господарських засобів підприємства, що вибула зі складу даного підприємства і перебуває у фактичному розпорядженні інших підприємств, виконуючи там роль капіталу.

З економічної точки зору дебіторська заборгованість розглядається як складова частина оборотних активів підприємства. Дебіторська заборгованість – частина оборотного капіталу підприємства, компанії; сума, яку заборгували підприємству, організації, компанії інші юридичні особи і компанії, а також громадяни, що є їх боржниками за поставку товарів, виконання робіт, надання послуг тощо [3].

Відповідно до П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, а дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [4].

Дебіторська заборгованість – сума заборгованостей підприємству (організації) від юридичних або фізичних осіб (дебіторів). Виникає внаслідок господарських стосунків між ними [3].

Професори Гарвардського університету Боді З. і Мертон Р. К. визначають дебіторську заборгованість як рахунки до отримання, зазначаючи, що це та сума, яку покупці продукції повинні виплатити підприємству [1].

Таким чином, поняття дебіторської заборгованості пройшло тривалий еволюційний шлях, по різному трактується у дослідженнях вчених. Проведений аналіз дає можливість визначити основні підходи до розуміння поняття дебіторської заборгованості:

- як сума фінансових зобов'язань чи грошового боргу, що підлягають погашенню;
- як вкладення грошових коштів в оборотні активи або як кошти у розрахунках;
- як сума боргів юридичних та фізичних осіб підприємству;
- як права на повернення боргу, боргові вимоги;
- як сума заборгованості дебіторів на певну дату.

Більшість наведених підходів є частковими, потребують доповнення, не розкривають сутності дебіторської заборгованості або розглядають її тільки з певної точки зору.

Найбільш універсальним можна вважати наступне розуміння дебіторської заборгованості: дебіторська заборгованість – це зобов'язання боржника з передачі майна, виконання робіт, надання послуг, сплаті грошових коштів на визначену дату. Воно сприяє відображенню реального стану дебіторської заборгованості, враховує строк погашення, як основний критерій її класифікації.

Список використаних джерел

1. Боді З. Фінанси [навч. посібник] /З.Боді, Р.Мертон. – М. : Вільямс, 2000. – 592 с.
 2. Даньків Й. Я. Бухгалтерський облік у галузях економіки : [навч. пос.] / Даньків Й. Я., Остап'юк М. Я., Лучко М. Р.; 3-тє вид., доп. і перероб. – К. : Знання, 2007. – 243 с.
 3. Економічна енциклопедія / Редкол. : ... С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – Т.1. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
 3. Загородній А. Словник банківських термінів. Банківська справа : термінологічний словник / А. Загородній. – К. : Вид-во «Аконії», 2000. – 608 с.
 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] : положення затв. МФУ № 725/4018 від 25.10.1999 р. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
-

ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

*Чобітько М. М.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Дугар Т. Є., кандидат економічних наук, доцент*

Нині одним із пріоритетних напрямів наукових розвідок у науці фінансового права є розв'язання проблем адміністрування податків. Податкові платежі як джерело наповнення дохідної частини бюджетної системи регулюють формування централізованих грошових фондів і тим самим впливають на соціально-економічні процеси в державі. Отже, функціонування податкової сфери неможливо без єдиного механізму податкового контролю, важливою умовою дієвості якого є його достатньо повна та чітка правова регламентація [3].

Питання щодо податкового контролю та загальних проблем, які виникають у процесі його здійснення, відображені у працях таких вітчизняних фахівців у галузі фінансового права, як: Л. Воронова, М. Кучерявенко, П. Мельник, В. Онищенко, О. Орлюк, Л. Савченко та інші, але від цього тема податкового контролю не втратила своєї актуальності. Її важливість полягає в тому, що вдосконалення та ефективна організація податкового контролю за своєчасністю сплати та правильністю нарахування податкових платежів здатна забезпечити розв'язання основної проблеми держави – наповнення дохідної частини державного бюджету України, що особливо актуально під час фінансової кризи та зростання бюджетного дефіциту.

З часів прийняття незалежності Україною зроблено багато кроків до налагодження системи оподаткування, однак цей процес є надто затяжним, адже навіть після прийняття Податкового кодексу України національна податкова система має багато недоліків та потребує оптимізації.

У чинному законодавстві податковий контроль визначається як система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою перевірки правильності нарахування, повноти та своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань проведення розрахункових і касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [2].

Завдання ділової та експертної спільноти полягає в тому, щоб, по-перше, досягти згоди щодо основних принципів нової податкової системи, по-друге, якнайширше популяризувати їх у підприємницькому середовищі.

Незважаючи на те, що чинний Податковий кодекс України передбачив певні вдосконалення податкової системи, зокрема: порядок організації та проведення податкового контролю органами державної фіскальної служби разом з іншими контролюючими органами, уповноваженими від імені держави здійснювати перевірку фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання; перелік контролюючих органів, які мають право здійснювати перевірки суб'єктів господарської діяльності; форми проведення податкового контролю; загальні правила проведення податкових перевірок (камеральних і виїзних); те-

рміни тривалості податкових перевірок, закріплені права та обов'язки службових осіб податкових органів, але є певні питання, які потребують систематизації та налагодження для підтримання балансу інтересів платників податків та органів, що здійснюють податковий контроль, що сприятиме ефективності, єдності та самостійності податкової системи.

Передусім має бути налагоджена тісна співпраця та взаємодопомога всіх структурних підрозділів Державної фіскальної служби України, координація їх зусиль на виявлення та попередження порушення вимог податкового законодавства, вироблення єдиної та прозорої податкової політики держави [3].

Досить стабільною є практика проведення зустрічей-консультацій з платниками в країнах з розвинутою економікою, що дає змогу підвищувати рівень добровільної сплати податків. Санкції до платників податків застосовуються лише тоді, коли порушення призвели до недоплати чи надлишкового відшкодування з бюджету. Якщо ж в податкових деклараціях містяться неточності, які не спричинили втрат бюджету, санкції не застосовуються.

В Україні навпаки підвищують щороку штрафні санкції, замість пільгового регулювання. Зокрема передбачено, що юридичні та фізичні особи - підприємці, які використовують найману працю, з січня 2016 р. продовжують нести відповідальність у вигляді штрафів, уточнення яких подано в табл. 1.

Таблиця 1

Розмір фінансових санкцій за скоєні правопорушення трудового законодавства, після 1 січня 2016 р.

Вид правопорушення	Розмір фінансової санкції згідно з ч. 2 ст. 265 КЗпП[1]
Фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту)	30 МЗП (діє розмір на момент виявлення порушення, з 01.01.2016 р. розмір санкції становить 41340 грн) за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення
Оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичного виконання роботи повний робочий час, установлений на підприємстві	
Виплата заробітної плати (винагороди) без нарахування та сплати ЄСВ та податків	
Несвоєчасна або неповна виплата зарплати : 3 МЗП (діє розмір на момент виявлення порушення, з 01.01.2016 р. розмір санкції становить 4134 грн)	
Недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці: 10 МЗП (діє розмір на момент виявлення порушення за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення, з 01.01.2016 р. розмір санкції становить 13780 грн)	
Недотримання встановлених законом гарантій та пільг працівникам, які залучаються до виконання обов'язків, передбачених законами України «Про військовий обов'язок і військову службу», «Про альтернативну (невійськову) службу», «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію»	10 МЗП (діє розмір на момент виявлення порушення за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення, з 01.01.2016 р. розмір санкції становить - 13780 грн)
Порушення інших вимог трудового законодавства : у розмірі мінімальної заробітної плати (з 01.01.2016 р. розмір санкції становить - 1378 грн)	

З позиції державного податкового менеджменту податкове регулювання можна охарактеризувати як складову управління, спрямовану на забезпечення

реалізації законодавчо закріплених державних завдань та прийняття задля них податкових концепцій [2].

Залежно від цілей та сфери застосування існує багато методів і способів податкового регулювання, але серед усіх відомих доцільно виділити пільгове регулювання, яке здійснюється через систему податкових пільг, що сприяє модернізації технологічних процесів, розвитку малого та середнього бізнесу, компенсації фінансових витрат при виробництві конкурентоспроможної продукції, а в кінцевому підсумку на наповнення бюджетів держави.

Список використаних джерел:

1. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. № 322-VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
 2. Податковий кодекс України від 02 груд. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
 3. Черненко С.В. Теоретичні підходи до удосконалення української податкової системи. // Тези доповідей учасників I Всеукраїнської науково-теоретичної інтернет-конференції студентів і аспірантів, 14-15 листопада 2013 р., м. Миколаїв : Особливості сучасного функціонування та розвитку фінансової системи: національні та міжнародні аспекти. / Міністерство аграрної політики та продовольства України ; Миколаївський національний аграрний університет. - Миколаїв : МНАУ, 2013. – С. 91-93.
-

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Шапаренко І. О.,
магістрант факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Левченко З. М., кандидат економічних наук, доцент*

На сьогодні малі підприємства відіграють вагомую роль в економіці України. Розвинений малий бізнес забезпечує платоспроможний попит та сприяє зниженню соціального напруження. Наразі відсутні спеціальні стандарти та методики проведення аналізу фінансового стану суб'єктів малого підприємництва. Сучасні методики розроблені переважно для великих виробничих підприємств. Разом із тим, кількість українських малих підприємств зростає. Таким чином, відсутність методичних положень щодо аналізу фінансового стану малих підприємств визначає практичну потребу та актуальність теми дослідження.

Для оцінювання фінансового стану малого бізнесу України державним контролюючим органам та органам управління необхідно проводити зовнішній фінансовий аналіз малих підприємств за даними публічної звітності. Оскільки такий аналіз проводиться за межами підприємств та базується виключно на зовнішній звітності підприємств, переважно на даних бухгалтерської звітності згідно П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», то і система оцінювання повинна ґрунтуватися на цих показниках, та об'єктивно і повно характеризувати фінансовий стан суб'єкта господарювання [1].

Під час проведення фінансового аналізу малих підприємств можуть виникнути проблеми організаційного характеру: фінансова звітність малого бізнесу

не є ідентичною зі звітністю середніх та великих підприємств за рахунок обраних систем оподаткування, отже, відповідно впливає на визначення фінансових результатів. Як наслідок, фінансовому спеціалісту необхідно провести аналіз фінансового стану на основі наявних даних, а для цього необхідно провести ряд коригувань [2]. Велика кількість показників фінансового стану підприємства призводить до ускладнення проведення аналізу, що не дозволяє зробити висновки щодо стану організації через важке зіставлення їх результатів.

Більшість авторів, які займаються проблематикою аналізу фінансового стану, в основу дослідження покладають інформацію Національних та Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. У сучасній науці існує велика кількість способів проведення аналізу та коефіцієнтів, які б характеризували діяльність підприємств, проте їх надлишок призводить до значних втрат часу та зниження оперативного аналізу, а також до неоднозначності у ході їх узагальнення. Визначені показники, які розробляються для підприємства, слід корегувати для суб'єктів малого підприємництва, а це, в свою чергу, передбачає їх скорочення [1], адже звітність малих суб'єктів господарювання скорочена та має значно менші масштаби даних, аніж великі промислові організації. Так, на відміну від великих підприємств, у малому бізнесі показники відрізняються один від одного. Наприклад, значення показника ліквідності зазвичай менше, а оборотності – більше, оскільки у зв'язку з малою чисельністю і високою оборотністю для малого підприємства характерна: висока продуктивність праці, високий рівень кредиторської заборгованості, низький рівень дебіторської заборгованості. Слід підкреслити, що для малих підприємств найбільш характерна висока обіговість оборотних активів, що пов'язано з мобільністю даного бізнесу, а тому їх частка у всіх активах менше, ніж у середнього або великого підприємства такого ж виду виробництва. Тому розроблення методики має спиратися на такі етапи:

1) вибір об'єкта аналізу – обирається підприємство для дослідження, вивчаються особливості його діяльності, формується напрям аналізу та визначається вихідна інформація;

2) обробка вхідної інформації – проводиться обробка інформації та визначається форма її обробки;

3) формування методики – розробляються показники, за допомогою яких за нетривалий час можна якісно оцінити фінансовий стан підприємства, та які б відповідали вимогам комплексної характеристики стану малого бізнесу.

Під час аналізу фінансового стану необхідно спочатку провести експрес-аналіз фінансової звітності для виявлення головних проблем у діяльності малого бізнесу та значного звуження масштабів пошуку недоліків. Повний аналіз є більш глибоким аналізом, для його проведення пропонується методика, яка базується на системі показників, поданих у табл. 1.

Запропонована методика проведення аналізу фінансового стану малих підприємств дозволить їм отримати повну інформацію про діяльність суб'єкта господарювання. Проте дане дослідження аналізу потребує подальшого вивчення для створення механізму та алгоритму його проведення з метою підвищення ефективності прогнозування розвитку малого бізнесу.

Показники аналізу фінансового стану малих підприємств

Показник	Методика розрахунку
1	2
Аналіз майнового становища	
Коеф. реальної вартості майна	(Основні кошти + Запаси) / Активи
Коеф. забезпечення власними оборотними коштами	Власні обігові кошти / Оборотні активи
Власні оборотні кошти	Оборотні активи – Короткострокові зобов'язання
Аналіз фінансової стійкості	
Коеф. фінансової стійкості	(Власний капітал + Довгострокові зобов'язання) / Баланс
Чисті активи	Активи, до розрахунку – Зобов'язання до розрахунку
Коеф. фінансової активності	Довгострокові та короткострокові зобов'язання / Власний капітал
Коеф. автономії	Власний капітал / Активи
Аналіз рентабельності	
Рентабельність активів	Чистий прибуток / Активи організації
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Середньорічний розмір власного капіталу
Рентабельність послуг	Прибуток від продажу / Виручка
Рентабельність основної діяльності	Прибуток від продажу / Повна собівартість
Аналіз ліквідності та платоспроможності	
Аналіз абсолютної ліквідності	Найбільш ліквідні активи / Найбільш термінові зобов'язання
Аналіз швидкої ліквідності	Найбільш ліквідні активи + деб. заборгованість / Найбільш термінові зобов'язання
Аналіз поточної ліквідності	Оборотні активи / Найбільш термінові зобов'язання
Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості	
Рівень деб. заборгованості	Деб. заборгованість / Оборотні активи
Рівень кред. заборгованості	Кред. заборгованість / Оборотні активи

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва». Наказ Міністерства фінансів України № 25 від 24. січ. 2011 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

2. Караванова Б. П. Моніторинг фінансового стану організації і підприємства. / Б. П. Караванова. // Фінанси і статистика. - 2012. - № 8. – С. 46

3. Ендовицкий Д. А. Малое предприятие. 5 в 1: бухучет, налоги, документооборот, правовое сопровождение, анализ деятельности / Д. А. Ендовицкий, Р. Р. Рахматулина. – М. : Рид Групп, 2011. – 320 с.

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФРМЛЕННЯ РУХУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

*Шинкаренко В. К.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Ліпський Р. В., кандидат економічних наук*

Одним із найважливіших факторів, які впливають на результати діяльності кожного підприємства є наявність основних засобів, без яких неможливо уявити виробництво продукції (товарів, послуг). Від правильності документального оформлення надходження і вибуття основних засобів залежить весь подальший процес обліку та використання їх на підприємстві.

Рух основних засобів, пов'язаний зі здійсненням господарських операцій з їх надходження, внутрішнього переміщення та вибуття, оформлюють типовими формами первинної облікової документації, затвердженими наказом Міністерства статистики України. Первинна документація про наявність, склад, рух та інші операції, які здійснюються з основними засобами в сільськогосподарських підприємствах, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України № 701 від 27.09.2007 р. «Про затвердження спеціалізованих форм первинних документів з обліку основних засобів і інших необоротних активів сільськогосподарських підприємств та рекомендацій щодо їх застосування». Первинний облік основних засобів забезпечується такими формами документів:

- 1) ОЗ-1 «Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів»;
- 2) ОЗ-2 «Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів»;
- 3) ОЗ-3 «Акт списання основних засобів»;
- 4) ОЗ-4 «Акт списання автотранспортних засобів»;
- 5) ОЗ-5 «Акт про встановлення, пуск та демонтаж будівельних машин»;
- 6) ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів»;
- 7) ОЗ-7 «Опис інвентарних карток по обліку основних засобів»;
- 8) ОЗ-8 «Картка обліку руху основних засобів»;
- 9) ОЗ-9 «Інвентарний опис основних засобів» [5].

Слід відмітити, що показники типових форм не враховують вимоги сьогодення, зокрема нормативно-правові зміни у системі обліку щодо основних засобів. Це потребує доопрацювання належного документування операцій, щодо основних засобів. Тому достатньо об'єктивно існуючі типові форми мають суттєві недоліки [8].

Основний недолік типової документації з обліку основних засобів в Україні – це старіння її змісту та реквізитів, яке суперечить спробам влади приблизити українські стандарти до міжнародних. Окремі операції не знайшли документального підтвердження, зокрема, така операція, як формування первинної вартості основних засобів. Об'єкти основних засобів можуть надходити на підприємство різними шляхами. Залежно від цього дещо іншим буде склад витрат, за якими буде формуватися в обліку первинна вартість об'єкта основних засобів. Усі витрати, пов'язані з надходженням об'єкта, підтверджуються відповідними окремими первинними документами, які свідчать про їх здійснення.

Однак кінцева сума первинної вартості об'єкта, що відображена в акті приймання-передачі об'єкта основних засобів та інвентарній картці й складається із цих витрат, фактично не підтверджена первинним документом з її розрахунком. Для усунення зазначеного недоліку пропонується ввести форму «Розрахунок первинної вартості основних засобів» як додаток до акта приймання-передачі основних засобів.

У системі бухгалтерського обліку наявності та руху основних засобів визначальну роль відіграє також концепція їх оцінки, яка повинна забезпечувати виконання принципу об'єктивності у формуванні фінансової звітності підприємства. Для більш адекватної, точної та достовірної оцінки основних засобів слід ввести класифікацію за характером участі активу у виробничо-господарській діяльності підприємства. Кожен об'єкт за ознакою повинен бути віднесений до одного з наступних категорій: робочі (операційні) активи які поділяються на: спеціалізовані активи; неспеціалізовані активи; інвестиційні активи; надлишкові активи. Така класифікація дозволить отримати достовірну вартість основних засобів.

Список використаних джерел

1. Василенко А. Основні засоби – 2015 : нові правила податкового обліку / А. Василенко // Все про бухгалтерський облік. – 2015. – № 34. – С. 8 - 13.
 2. Дутчак І. Б. Документальне оформлення та облік надходження основних засобів на підприємство / І. Б. Дутчак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.13. – С. 188 - 194.
 3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджених наказом Мінфіну № 562 від 30 вер. 2003 р. // Дебет-Кредит. – 2012 – № 16. – С. 34 - 45.
 4. Наказ Міністерства статистики України «Про затвердження типових форм первинного обліку» № 352 від 29 груд. 1995 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
 5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» затверджено наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27 квіт. 2000 р. / [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
 6. Пиріжок С. Є. Документальне оформлення експлуатації та вибуття основних засобів / С. Є. Пиріжок // Вісник ЖДТУ України. – 2011. – Вип. 4 (58) – С. 106 - 110.
 7. Цебень Р. Л. Удосконалення документального оформлення обліку основних засобів в енергопостачальних компаніях / Р. Л. Цебень // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – С. 80 - 84.
-

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ГОТІВКОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Ширай М. І.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник – Прийдак Т. Б., асистент*

Функціонування підприємства у ринкових умовах передбачає безперервний рух грошових коштів, тому їх слід розглядати як важливий ресурс та результат діяльності підприємства. Дослідженню питань обліку грошових коштів і грошових потоків присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема: С. Л. Брю, Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, К. Р. Макконела, С. М. Остафійчука, А. М. Кадацької, М. О. Гончарука, І. О. Лукашова.

Згідно затвердженого Міністерством фінансів України НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» під грошовими коштами розуміють готівку, кошти на рахунках в банках та депозити до запитання [4].

Гроші – це загальний еквівалент, той особливий товар, в якому усі інші товари висловлюють свою вартість [1]. Готівка (готівкові кошти) – це грошові знаки національної валюти України – банкноти та монети. У поняття «грошові кошти» включають не тільки готівку, але і цінні папери, і фінансові активи, і грошові зобов'язання, а кошти трактуються як капітал.

Процес здійснення операцій з грошовими коштами не є хаотичним процесом, а регулюється і контролюється державою, на основі прийнятих законодавчих актів, положень та законів України, основним з яких є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Згідно вказаного закону бухгалтерський облік грошових коштів на підприємстві ведеться безперервно з дня реєстрації підприємства до його ліквідації [3].

Готівкові розрахунки і на сьогодні мають свої переваги. До них з упевненістю можна віднести [1]:

- універсальність готівки як засобу платежу;
- легкість використання;
- обов'язковість до приймання при здійсненні платежів на всій території держави в будь-який час;
- дотримання анонімності при здійсненні розрахунків тощо.

Головними формами контролю за додержанням порядку проведення готівкових розрахунків вважають:

- облік суб'єктів господарювання, які здійснюють розрахунки у готівковій формі;
- перевірку за додержанням порядку проведення розрахункових операцій.

Саме облік суб'єктів господарювання, які проводять розрахунки за готівку, є тією формою контролю, яка забезпечує визначення кола осіб, щодо діяльності котрих застосовуються особливі вимоги по дотриманню порядку проведення розрахунків. Облік дозволяє отримувати інформацію про перелік осіб, що здійснюють готівкові розрахункові операції, перш за все, про види діяльності, якими займаються, адресу фактичного місцезнаходження та іншої інформації, яка необхідна при проведенні перевірок у даній сфері. Нововведенням, що запроваджено ст. 75 Податкового Кодексу України є «фактична перевірка». Серед усього п'яти можливих умов проведення фактичної перевірки названа перевірка дотримання порядку розрахункових операцій та ведення касових операцій, що підтверджує особливу увагу з боку держави до готівкових розрахунків у країні [1].

Доцільним є запровадження на сільськогосподарських підприємствах управлінського обліку готівкових коштів. Це дозволить підвищити загальний рівень ефективності звітності для забезпечення потреб управління підприємством. Однією з можливих форм управлінської звітності на підприємстві може бути Звіт про надходження грошових коштів за вироблену продукцію, роботи та послуги станом на кожен день звітного періоду. Належний рівень актуальності та оперативності інформації, що надається у таких щоденних звітах, досягається за умови щоденного відображення в електронній формі бухгалтерського

обліку у відповідний спосіб оформлених первинних бухгалтерських документів – банківських виписок, прибуткових і видаткових касових документів [4].

Формування управлінської звітності про готівкові грошові потоки на підприємстві буде корисним для оцінки його готівкових коштів, а також дасть користувачам змогу розробляти моделі для оцінки та порівняння теперішньої вартості майбутніх готівкових грошових потоків [6].

Раціональна організація бухгалтерського обліку готівкових грошових коштів передбачає дотримання системного підходу, субординації, взаємодії різних видів обліку, підпорядкованості загальній логіці управління.

Список використаних джерел

1. Бондаренко А. М. Організація та нормативно-правове забезпечення обліку готівкових коштів на сільськогосподарських підприємствах / А. М. Бондаренко // Молодий вчений. – 2014. – № 3 (18). – С. 31 - 35.

2. Байда М. Г. Значення обліку, аудиту та аналізу грошових коштів в ринковій економіці України / М. Г. Байда // Студентський науковий журнал ЧНУ. – 2012. – № 6. – С. 32 - 35.

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів» від 01.01.1979 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

5. Національне положення стандарт бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

6. Палій С. А. Облік касових операцій та шляхи вдосконалення його на підприємстві / С. А. Палій // Молодий вчений. – 2014. – № 5. – С. 63 - 66.

ТЕХНІКА АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ

***Шовкопляс А.Ю.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів***

***Науковий керівник –
Дугар Т.Є., кандидат економічних наук, доцент***

Світова економічна наука та практика виробила універсальне джерело інформації про фінансовий стан підприємства - фінансову звітність, яка складається на основі даних бухгалтерського обліку.

Згідно НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, фінансова звітність - це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [3]. Щоб впевнитися в достовірності даних, відображених у фінансовій звітності підприємств необхідно бути впевненим в тому, що вона складена вірно, а для цього потрібно підтвердження. Ним може бути аудиторський висновок, наданий незалежним аудитором.

Вивченням основних проблем аудиту фінансових звітів підприємств займалися такі вітчизняні науковці як: Бутинець Ф. Ф., Петренко Н. І., Шишкєдова Н. Н., Янок Д., Амеліна Ю. Ю., та інші, але це питання потребує подальшого розвитку і вивчення й надалі.

Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність», аудит - це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти та відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам [2] .

Згідно з МСА 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності» та МСА 705 «Модифікації думки у звіті незалежного аудитора», мета аудиту є незалежна експертиза для встановлення реальності та достовірності фінансової звітності, своєчасності і точності її показників. Для прийняття економічних рішень користувачеві фінансового звіту необхідна інформація про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані підприємства. Відповідно до НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» до них належать: Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал, Примітки до річної фінансової звітності [3] .

Головним відображенням фінансового стану підприємства є ф.1 Баланс (Звіт про фінансовий стан). Баланс – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал. Зміст і форма балансу, а також загальні вимоги до розкриття його статей регламентуються національними положеннями, виходячи з яких об'єктом перевірки є бухгалтерський баланс, його розділи, групи статей та окремі статті.

При перевірці балансу аудитор вирішує такі завдання: перевіряє наданий баланс по групах статей і розділах балансу по активу і пасиву; аналізує відповідність залишків на початок звітного року залишкам на кінець минулого року; слідкує за відповідністю залишків у Головні книзі із показниками балансу; оцінює розбіжності, виявлені в ході перевірки.

Існує значна кількість проблем аудиту фінансової звітності. Серед таких проблем можливо виділити та конкретизувати наступні: перевірка великого об'єму інформаційної бази підприємства; нестабільність нормативно-правової бази; відсутність уніфікованих форм робочих документів аудитора; недостатній рівень комп'ютеризації аудиту фінансової звітності.

Для вирішення вищенаведених проблем доцільно застосовувати наступні шляхи, а саме: створення ефективної та досконалої системи контролю якості; удосконалення нормативно-правового забезпечення; удосконалення методики складання та ведення аудиторських робочих документів [1] .

За наслідками аудиту річної фінансової звітності складається незалежний аудиторський висновок. Думка аудитора щодо повного комплексу фінансової звітності може бути немодифікованою та модифікованою.

Отже, сьогодні аудит фінансової звітності виконує важливу функцію відносно достовірності та реалістичності інформації для користувачів. Проте існування значної кількості проблем аудиту фінансової звітності зумовлюють необхідність підвищення уваги до рівня його якості, та розробки нових комплексних підходів до їх вирішення. Оскільки в умовах ринкової економіки перевага та довіра надається тим підприємствам, звітність яких підтверджена аудиторським висновком.

Список використаних джерел:

1. Анеліна Ю. Ю. Проблеми покращення якості аудиту фінансової звітності та напрямки його вдосконалення в умовах міжнародних стандартів / Ю. Ю. Анеліна // Управління розвитком. – 2014. – № 2 (98). – С. 11–13.
 2. Закон України «Про аудиторську діяльність» № 140-V від 16.09.2006 р., зі змінами і доповненнями // [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
 3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджено Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07 лют. 2013 року [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
-

РОЗРАХУНКИ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ ОБЛІКУ

**Шолух О. Ю.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Скиданенко Ю. Д., кандидат філологічних наук, доцент**

Розрахунки з підзвітними особами мають місце практично на кожному підприємстві, оскільки у процесі фінансово-господарської діяльності у організацій виникає потреба використовувати готівку для розрахунків з працівниками по відрядженнях, видачі їм коштів на представницькі цілі, для купівлі за готівковий розрахунок товарів в інших організацій або у фізичних осіб, для оплати виконаних робіт, надання послуг, а також на інші господарсько-операційні цілі.

Як правило, в практичній діяльності будь-якого підприємства розрахунки з підзвітними особами носять масовий характер і пов'язані з багатьма іншими розділами обліку, наприклад, операціями з готівкою, розрахунками з постачальниками та підрядниками, операціями з руху матеріальних цінностей, що обумовлює високу трудомісткість і актуальність обліку розрахунків з підзвітними особами.

Підзвітні особи - це працівники даного підприємства, які отримали грошові суми в підзвіт для майбутніх витрат згідно з наказом (розпорядженням) керівника підприємства [1].

Організація обліку розрахунків з підзвітними особами передбачає виконання таких завдань:

- визначення кола штатних посад, які мають право отримувати кошти під звіт;
- встановлення ліміту підзвітних сум до отримання щодо кожного структурного підрозділу установи;
- організація розрахунку підзвітної суми;
- визначення механізму видачі грошей під звіт та порядку звітування за витраченими підзвітними коштами.

Установлення переліку посад, які мають право отримувати кошти підзвіт, здійснюється на основі розгляду штатного розкладу з урахуванням мети витрачання та запланованих заходів на рік.

Визначення ліміту підзвітних сум до отримання в розрізі структурних підрозділів передбачає вивчення потреб в останніх з урахуванням запланованих заходів щодо кожного структурного підрозділу. Ліміт підзвітних сум встановлюється на певний період, як правило, на квартал. За основу розрахунку беруться умовно відомі суми за відрядженнями, кількість відряджень та осіб, обсяг необоротних матеріальних запасів, що будуть придбані через підзвітних осіб.

Готівка видається під звіт з каси підприємства з дозволу керівника та головного бухгалтера лише на передбачені цілі та в межах сум, отриманих на вказані потреби з поточного рахунку в установі банку, лише у разі відсутності заборгованості підзвітної особи за раніше отримані аванси.

Оскільки облік розрахунків з підзвітними особами взаємодіє майже із усіма господарськими операціями, тому важливим елементом раціональної організації бухгалтерського обліку розрахунків з підзвітними особами є правильне та своєчасне оформлення відповідних первинних документів.

Основні первинні документи, що застосовуються за операціями з підзвітними особами такі:

- наказ про відрядження;
- посвідчення про відрядження з відмітками про вибуття (прибуття);
- касові ордери;
- звіт про використання коштів, наданих на відрядження або підзвіт з доданими виправдувальними документами (квитки, рахунки, чеки, квитанції тощо) [2].

Розрахунки з підзвітними особами відносяться до розрахунків підприємства з поточної дебіторської заборгованості. Бухгалтерський облік розрахунків з підзвітними особами ведеться на рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами» субрахунку 372 «Розрахунки з підзвітними особами». Сальдо субрахунку може бути як дебетовим, так і кредитовим, відображається у балансі розгорнуто: дебетове сальдо – в складі оборотних активів, кредитове сальдо – в складі поточних зобов'язань підприємства.

Аналітичний облік здійснюється на основі затверджених звітів про використання коштів, з доданими підтверджуючими первинними документами.

З метою запобігання порушенням підзвітних осіб щодо невчасного подання Звіту про використання коштів, наданих на відрядження або під звіт, та не повернення надміру витрачених коштів, можна запропонувати до використання Відомість оперативного обліку за розрахунками з підзвітними особами. Дані Відомості є підставою для нарахування штрафних санкцій на підзвітну особу за порушення строків складання Звіту та невчасне повернення надміру витрачених підзвітних коштів.

Отже, правильна організація обліку розрахунків з підзвітними особами, з одного боку, забезпечує дієвий контроль за використанням на підприємстві грошових коштів і, з іншого боку, дозволяє підприємству уникнути конфліктних ситуацій.

Список використаних джерел

1. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навчальний посібник для вищої школи. / І. Б. Садовські. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 223 с.
 2. Москалюк О. Г. Облік та контроль дебіторської заборгованості : існуючі проблеми та шляхи їх вирішення / Г. О. Москалюк. – Економічні науки, 2012. – 177 с.
-

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

*Шутько В. П.,
студент 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Ліпський Р. В., кандидат економічних наук*

У сучасних умовах господарювання на сільськогосподарських підприємствах, які займаються виробництвом, особливе значення приділяється реалізації сільськогосподарської продукції – найважливішому економічному показнику роботи, що визначає ефективність та доцільність господарської діяльності підприємства.

Бухгалтерський облік реалізації сільськогосподарської продукції має свої особливості, що впливають із особливостей самої галузі сільського господарства. Правильне визначення і відображення в бухгалтерському обліку зазначеного показника має вагомий вплив на забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства.

На думку М. Ф. Огійчука реалізація продукції – це, перш за все, відчуження активів, що належать підприємству, шляхом їх продажу з метою відтворення використаних засобів підприємства та отримання прибутку для задоволення різноманітних потреб підприємства та його власників [1].

Садовські І. Б. відмічає, що основні завдання обліку процесу реалізації є:

- забезпечення інформації про обсяг реалізованої продукції за її видами;
- виявлення фінансових результатів по підприємству в цілому та окремих видів продукції;
- забезпечення контролю за формуванням повної собівартості продукції;
- забезпечення контролю за рівнем реалізаційних цін [2].

На нашу думку особливість реалізації сільськогосподарської продукції зумовлює багатоканальність збуту. Основними ринками реалізації сільськогосподарської продукції є реалізація державі у рахунок державного замовлення, торговельним організаціям, іншим підприємствам за укладеними договорами, споживчій кооперації, на колгоспному ринку, через власні підприємства громадського харчування, в рахунок оплати праці своїм працівникам тощо.

При реалізації продукції за державним замовленням заготівельні організації на прийнятну продукцію видають квитанції, в яких зазначають залікову масу, ціну і вартість продукції.

Реалізація продукції іншим покупцям здійснюється за договірними цінами на підставі рахунків-фактур, у яких окремою позицією зазначається ПДВ.

Також певна частина продукції реалізується через власну торговельну мережу як на території підприємства, так і за його межами, у тому числі – на колгоспному ринку.

У складі реалізації відображають видачу натуральної оплати працівникам сільськогосподарського підприємства. Її видають у твердій оцінці - очікуваній собівартості, яка відрізняється від фактичної.

Для визначення результату від реалізації продукції призначений рахунок 79 "Фінансові результати". На ньому зіставляється повна собівартості проданої продукції з її реалізаційною вартістю чистим доходом і виявляється фінансовий результат від реалізації продукції.

Чистий дохід від реалізації продукції визначається на рахунку 701, а виробнича собівартість реалізованої продукції – на рахунку 901.

Протягом року реалізована сільськогосподарська продукція враховується за обліковими цінами. У кінці року, коли будуть складені фактичні калькуляції, на рахунки бухгалтерського обліку списують відхилення фактичної собівартості реалізованої продукції від облікових цін. З урахуванням цих відхилень на рахунку 79 «Фінансові результати» підраховують фінансовий результат від реалізації сільськогосподарської продукції.

Облік реалізації сільськогосподарської продукції можна відобразити узагальнено схемою (рис. 1).

Дт 79	Кт 79
Кт 901 - протягом року списана планова (нормативна) собівартість реалізованої продукції	Дт 701 - відвантажена продукція державі за державними цінами
Кт 901 - у кінці року списано відхилення фактичної собівартості реалізованої продукції вія планової (нормативної) зі знаком	Дт 701 - відвантажена продукція іншим покупцям за договірними цінами
Кт 93 - списано витрати на реалізацію продукції	Дт 701 - передана продукція у власну торговельну мережу за цінами реалізації
Кт 92 - списано адміністративні витрати Кт 94 - списано Інші операційні втрати	Дт 701 - видана натуральна продукція в рахунок оплати праці
Кт 441 - прибуток від реалізації продукції, якщо оборот за дебетом менший, ніж за кредитом	Дт 442 - збиток від реалізації продукції, якщо оборот за дебетом більший, ніж за кредитом

Рис. 1. Рахунок № 79 «Фінансові результати»

Таким чином, ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства залежить від правильності ведення бухгалтерського обліку реалізації сільськогосподарської продукції. Визначення особливостей реалізації сільськогосподарської продукції, допоможе зрозуміти важливість цього процесу, від якого залежить майбутній прибуток підприємства без якого неможливо повторити процес виробництва.

Список використаних джерел:

1. Огійчук М. Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами [підручник] / М. Ф. Огійчук, Л. О. Сколотій, М. І. Беленкова та ін. – 7-те вид., перероб. і допов. – К. : Алерта, 2016. – 1042 с.
2. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік [навч. посіб.] / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.

ОСНОВНІ ЗАСОБИ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

**Ємець М. О.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Тютюнник С. В., кандидат економічних наук, доцент**

Економічна сутність основних засобів полягає в тому, що вони безпосередньо беруть участь у кількох виробничих циклах, зберігають свою натурально-речову форму до кінця експлуатації та переносять свою вартість на готовий продукт частинами, у міру зношення у вигляді амортизації.

Дослідивши погляди науковців можна зробити наступний висновок: більшість авторів при визначенні термін «основні засоби» дотримуються визначення методологічної основи П(С)БО 7 «Основні засоби».

Відповідно до п. 4 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» основні засоби – матеріальні активи які підприємство (установа) утримує з метою використання їх у процесі виробництва (діяльності) або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [4].

Згідно з пп. 14.1.138 ст. 14 Податкового кодексу «основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 грн, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зношенням та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)» [3].

Необхідно відмітити, що у 2011 р. критерій вартості основних фондів залишався у розмірі 1000 грн, а з 2012 р. – 2500 грн.

У міжнародній системі обліку, як, до речі, тепер і у вітчизняному обліку, із введенням в дію Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Національних стандартів бухгалтерського обліку, а саме П(С)БО 7 «Основні засоби» не ставиться якихось вартісних обмежень при віднесенні активу до основних засобів. Головне, щоб цей актив використовувався у діяльності підприємства протягом більше одного року та його використання забезпечувало економічну вигоду у майбутньому.

Відповідно до МСБО 16 «основні засоби – це матеріальні активи, якими підприємство володіє з метою їх використання в процесі виробництва, постачання товарів, здійснення послуг, надання в оренду, або для цілей управління, й які, як передбачається, будуть використовуватися протягом більш одного звітного періоду» [2].

Згідно із П(С)БО 7 у бухгалтерському обліку виділяються такі групи основних засобів: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будинки, споруди та, передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); робоча і продуктивна худоба; багаторічні насадження; інші основні засоби [4].

У системі оподаткування виділяють 16 груп основних засобів та інших необоротних активів: група 1 – земельні ділянки; група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; група 3 – будівлі, споруди, передавальні пристрої; група 4 – машини та обладнання; група 5 – транспортні засоби; група 6 – інструменти, прилад, інвентар (меблі); група 7 – тварини; група 8 – багаторічні насадження; група 9 – інші основні засоби; група 10 – бібліотечні фонди; група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи; група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди; група 13 – природні ресурси; група 14 – інвентарна тара; група 15 – предмети прокату; група 16 – довгострокові бібліотечні активи [3].

Отже, аналіз нормативно-правових документів та поглядів науковців дають можливість зробити висновки, що при сучасних умовах господарювання виникає проблема обліку основних засобів на підприємстві. Це підтверджує розбіжність у нормативно-законодавчих актах П(С)БО 7, МСБО 16 та Податковому кодексі щодо трактування поняття «основні засоби» та їх класифікація. Тому для узгодженості понять слід удосконалювати нормативно-законодавчу базу цього об'єкта на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16 лип. 1999 р. / [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
 2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби» [Електронний ресурс] // IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
 3. Податковий кодекс України № 2755 від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27 квіт. 2004 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
-

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

**Яковенко О.В.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –
Нездойминога О. Є., кандидат економічних наук, доцент**

На сьогоднішній день управління кредиторською заборгованістю є важливим напрямом організації фінансового менеджменту на підприємстві, тому що вона може виступати основною опорою діяльності сучасного бізнесу. Значення кредиторської заборгованості полягає у її спроможності трансформуватися у додаткове та відносно дешеве джерело залучення ресурсів.

Ситуація, що склалася на сьогодні в Україні в умовах наслідків світової кризи, спонукає суб'єктів господарської діяльності шукати нові шляхи для оптимізації діяльності. Більшість функціонуючих підприємств за останні роки не можуть похвалитися достатньою прибутковістю, а все більше збільшують кредиторську заборгованість [1]. Цей факт є показником підвищеної активності суб'єктів підприємництва на ринку, що спричиняє за собою тенденцію значного зростання зобов'язань над борговими вимогами. Проте залучення позикових коштів по більшості спрямоване не на реструктуризацію виробництва, а, навпаки, на погашення своїх зобов'язань перед іншими кредиторами.

Якщо підприємство не досить вдало керує зобов'язаннями, тоді кредиторська заборгованість буде «працювати» проти підприємства, бо її зростання буде призводити до погіршення його фінансового стану [3]. Тому необхідно постійно розробляти і впроваджувати заходи щодо удосконалення управління кредиторською заборгованістю, а саме:

1. Оптимізація величини кредиторської заборгованості підприємства.
2. Постійний контроль оборотності коштів у розрахунках.
3. Проведення відбору потенційних покупців і визначення умов і форм оплати товару, що передбачені в договорах і контрактах.
4. Здійснення відбору покупців за допомогою неформальних критеріїв: рівень поточної платоспроможності клієнта, дотримання платіжної дисципліни, прогностичні фінансові можливості, фінансові та економічні можливості підприємства.
5. Застосування практики відвантаження товару в кредит постійним покупцям, при цьому можна передбачати надання незначної знижки при оплаті в перші дні терміну кредитування, а в разі несплати вчасно встановити фінансові санкції, величина якого буде зростати з кожним днем.
6. Проведення ранжирування кредиторської заборгованості за строками виникнення. При цьому необхідно забезпечити постійний контроль безнадійних боргів для своєчасного створення необхідного резерву.
7. Організація роботи з дебіторами з метою оптимізації дебіторської заборгованості і збільшення внаслідок чого власних коштів для фінансування діяльності підприємства, що сприятиме зменшенню частки кредиторської заборгованості.
8. Постійний аналіз рівня усіх видів заборгованості і визначення їх критичного рівня
9. Дотримання економічно обґрунтованого рівня співвідношення між кредиторською та дебіторською заборгованості.
10. Побудування аналітичного обліку з забезпеченням отримання даних про терміни погашення, про утворення прострочень, про наявність векселів, що дозволить не допускати виникнення необґрунтованої заборгованості.
11. Постійний контроль стану розрахунків за термінами.
12. Розширення системи авансових платежів (в умовах інфляції всяка відстрочка платежу призводить до того, що організація реально отримує лише частину вартості виконаних робіт).

13. Своєчасне виявлення недопустимих видів кредиторської заборгованості (прострочена заборгованість до бюджету та ін.) [2].

Отже, впровадження ефективної системи управління заборгованістю дасть можливість підприємству контролювати кредиторську заборгованість, проводити її погашення в установлені строки та формувати кредитну політику. У такому випадку залучені кошти будуть виступати для підприємства додатковим та відносно дешевим джерелом його фінансування.

Список використаних джерел

1. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підручник / О.С. Іванілов. -К.: Центр учбової літератури, 2009. -728 с.
 2. Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підручник. – К.:Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
 3. Чайковська О. В. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва : конспект лекцій з дисц. – Донецьк, 2011. – 245 с.
-

Підсекція з економічної теорії, економічних досліджень, філософії, історії та педагогіки

ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО МЕХАНІЗМУ ЕФЕКТИВНОЇ ПЛАТІЖНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

***Безсмертна Я.С.,
студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Тютюнник Ю.М., кандидат економічних наук, доцент***

Управління кредиторською заборгованістю – це процес розроблення і реалізації управлінських рішень із приводу узгодженості її розміру, складу та швидкості руху в часі, що забезпечує необхідний прибуток і оптимальний розмір вільних коштів. З урахуванням особливостей процесу управління платежами І. Є. Зарубін розробив концепцію синтезу механізмів ефективної платіжної політики, згідно з якою процес оптимізації платіжної політики декомпонується на два рівні: стратегічного та поточного управління [1].

Завданнями на рівні стратегічного управління є досягнення високого рівня платоспроможності та оптимізація платіжного обігу, які здійснюються за допомогою методів стратегічного фінансового управління та методів фінансового планування й контролінгу грошових потоків.

Завдання на рівні поточного управління: управління активами і капіталом, управління собівартістю продукції, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, управління залишком коштів, управління прибутком. При цьому використовуються методи фінансової діагностики, бюджетування, нормування обігових коштів, управління запасами, фінансової реструктуризації, конвертації заборгованості, податкового планування.

Отже, під внутрішнім механізмом ефективної платіжної політики розглядається система методів і моделей управління платежами на основі принципів

ефективної платіжної політики, що дозволяє структурувати процес управління платежами з метою підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства в майбутніх періодах [1].

Для ефективного управління кредиторської заборгованості необхідне проведення таких заходів [2]:

- постійний контроль кредиторської заборгованості (оскільки при умілому управлінні кредиторська заборгованість може стати додатковим, а головне, дешевим джерелом залучення позикових засобів);
- контроль за правильністю оформлення і складання договорів з контрагентами відповідно до чинного законодавства;
- спостереження за термінами оплати договорів;
- контроль за своєчасним здійсненням платежів, ранжирування контрагентів у реєстрі платежів, створення рівнів контрагентів, що дозволить істотно заощадити засоби підприємства.

Основними проблемами під час аналізу розрахунків з кредиторами є визначення критеріїв класифікації кредиторської заборгованості, перевтілення системи взаємних неплатежів у систему взаємних платежів.

Із метою оцінювання кредиторської підприємства пропонуємо здійснювати контроль заборгованості за ознаками розмірів заборгованості окремих кредиторів, строків погашення боргів за графіком і фактично. У зв'язку з цим доцільно вдосконалити аналіз розрахунків шляхом побудови таблиць, де відобразитиметься заборгованість кожного постачальника за договорами, термінами погашення заборгованості за графіком і фактично.

До прийомів управління кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги можна також віднести: облік замовлень, оформлення рахунків і встановлення характеру кредиторської заборгованості.

Контроль за поточною кредиторською заборгованістю включає ранжирування заборгованості за термінами її виникнення. Найбільш розповсюджена класифікація передбачає такі групи (днів): 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; понад 120, що дозволить ефективно управляти кредиторською заборгованістю та уникнути простроченої заборгованості.

З метою покращення стану розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства пропонується здійснювати такі заходи:

- по-перше, якісніше проводити аналіз складу, структури та динаміки кредиторської заборгованості за конкретними постачальниками, щодо термінів утворення заборгованості або термінів її можливого погашення;
- по-друге, контролювати оборотність поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, а також стан розрахунків щодо простроченої заборгованості;
- по-третє, удосконалити організацію роботи з укладання господарських договорів;
- по-четверте, своєчасно контролювати розміри заборгованості окремих кредиторів та строками погашення боргів за графіком і фактично шляхом створення таблиці фактичної й запланованої сплати постачальникам.

Отже, управління поточною кредиторською заборгованістю полягає у виробленні та реалізації політики управління термінами погашення боргів, що безпосередньо впливає на прибутковість підприємства і визначає дисконтну та кредитну політику для постачальників, шляхи прискорення стягнення власних боргів.

Список використаних джерел

1. Зарубін І. Є. Синтез механізмів ефективної платіжної політики великого металургічного комплексу / І. Є. Зарубін // Автореф. дис. ...канд. екон. наук. – Донецьк, 2007. – 18 с.
2. Ткаченко І. П. Розрахунково-платіжна дисципліна підприємств: узагальнення підходів щодо управління її забезпечення [Електронний ресурс] / І. П. Ткаченко, А. В. Гайдук // Ефективна економіка. – 2012. – № 9. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Демченко А.І.

студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –

Нездойминога О. Є., кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Нестабільність економічної та політичної ситуації в країні, коливання курсів валют, шалені темпи інфляції – під впливом цього багато підприємств стикаються з несплатою покупцями за своїми зобов'язаннями за відвантажені товари, роботи, послуги. За таких умов дуже часто підприємства мусять визнавати свою дебіторську заборгованість безнадійною і списувати її з балансу за рахунок резерву сумнівних боргів (підхід за чистою реалізаційною вартістю) або ж на інші операційні витрати за рахунок прибутку (метод прямого списання). Однак питання створення резерву є досить суперечливим і потребує подальшого дослідження.

Згідно з п.8 П(С)БО 10 [3] величину резерву сумнівних боргів можна визначити за одним із методів:

- а) застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- б) застосування коефіцієнта сумнівності:
 - визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході;
 - класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення;
 - визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років.

Резерв сумнівних боргів нараховується для поточної дебіторської заборгованості, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу). Резерв на підприємстві створюється за наявності сумнівної заборгованості, а приводом для використання сум резерву є наявність безнадійної заборгованості.

Сумнівна заборгованість має ряд характерних ознак:

- 1) заборгованість прострочена або пролонгована;

- 2) є інформація про зміну графіка і порядку розрахунків (наприклад, великий платіж розбитий на дрібні з різними строками погашення);
- 3) є розбіжності за сумами і строками погашення при підписанні акта звірки;
- 4) не підписаний акт звірки;
- 5) не отримана відповідь на виписку або отримана із затримкою з вини дебітора.

В цілому сумнівна дебіторська заборгованість – це поточна дебіторська заборгованість, щодо якої є сумніви стосовно її повернення боржником (строк оплати спливає або є інші причини для сумнівів).

Основною проблемою при обліку сумнівних боргів є визначення моменту часу, в якому визнаються збитки. Розглянемо дану проблему відповідно до принципів відповідності і обачності. Для визнання сумнівних боргів використовують два методи:

1. Метод прямого списання.
2. Метод резервування [2].

При використанні методу прямого списання в обліку не здійснюються жодні записи до дати визнання боргу безнадійним. Якщо за заборгованістю минув строк позовної давності або дебітор визнаний банкрутом, то в тому звітному періоді, коли це виявлено (сталось), на загальну суму боргу здійснюють її списання. Більшість підприємств України використовують цей метод, оскільки він простий і зручний.

Недоліком використання цього методу є те, що доходи та витрати визнаються в різні періоди і навіть з розривом у кілька років: доходи – в момент реалізації, витрати – на дату списання, що суперечить принципу відповідності доходів і витрат.

Зміст методу резервування полягає в тому, що при оцінці дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду береться до уваги можливість її знецінення внаслідок ненадходження від окремих дебіторів грошових коштів і визначається розмір можливого збитку. Дебіторську заборгованість на дату балансу розраховують за чистою реалізаційною вартістю за вирахуванням з первісної вартості резерву сумнівних боргів [1].

Резерв сумнівних боргів виступає в ролі інструмента коригування оцінки дебіторської заборгованості.

Таким чином, формування резерву сумнівних боргів є важливим моментом в організації обліку розрахунків з дебіторами.

Список використаних джерел

1. Євлаш Т. О. Особливості створення та списання резерву сумнівних боргів в обліку / Т. О. Євлаш, О. В. Топоркова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Випуск 2 (45). – С. 80-87.
 2. Линник О. І. Резерв сумнівних боргів: особливості створення та відображення в бухгалтерському обліку / О. І. Линник, А. А. Флоря // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 1182-1186.
 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» від 08 жовт. 1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
-

ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ: ПОНЯТТЯ, СТАН УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Донченко В.А.

студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –

Песцова-Світалка О.С., кандидат економічних наук, доцент

Позитивна динаміка збільшення Інтернет-аудиторії, підвищення швидкості появи на віртуальній арені нових сайтів і наростання темпів розвитку електронної торгівлі дозволяють вести мову про серйозні перспективи розвитку електронних платіжних систем мережі Інтернет. Електронні платіжні системи мережі Інтернет дозволяють зручно проводити розрахунки, не замислюючись про курси валют, черги в банківських касах, час перерахування грошей та інше.

Аналіз джерел і публікацій показує, що, незважаючи на появу систем електронних грошей в Україні, у вітчизняній науковій літературі поки що мало уваги приділяється теоретичним аспектам цієї проблеми. Окремі аспекти питання висвітлюються В. Міщенком, А. Морозом, М. Савлуком та іншими українськими вченими. В роботах зарубіжних науковців, зокрема М. Вудфорда, А. Генкіна, Ч. Гудхарда, М. Кінга, С. Кляйна, Б. Коена, Г. Селджіна, А. Шамраєва, Б. Шміта, Л. Уайта, Б. Фрідмена порушується ряд питань, пов'язаних із феноменом електронних грошей.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану систем електронних грошей у світі, та визначення подальших перспектив запровадження їх в Україні як нового платіжного засобу для здійснення платежів.

Сучасний бізнес швидко змінює традиційні форми розрахунків і переміщується в мережу Інтернет. Це зумовлює появу та розвиток електронних платіжних систем, і їх різноманіття. В Україні вони ще тільки започатковуються, що пояснюється слабким розвитком інформаційно-комп'ютерних технологій та нормативно-правовою базою. Але у найближчі роки треба очікувати швидкого розвитку на українському ринку електронного бізнесу і нових електронних платіжних систем, які є ще одним видом фінансових сервісів в Інтернеті.

Платіжна система в Інтернет - система здійснення розрахунків між фінансовими установами, бізнес-організаціями та Інтернет-користувачами в процесі купівлі-продажу товарів і послуг через Інтернет [3].

Електронні гроші – це такий вид платіжних засобів, обіг яких відбувається в електронному вигляді та гарантує повну анонімність. Всі платіжні системи засновані на використанні кредитних платіжних карток або ж так званого електронного гаманця.

З'явившись порівняно недавно, системи електронних грошей, що використовують при розрахунках грошові замітники, найбільш стрімко почали розвиватись на пострадянському просторі. Цьому сприяють переваги, щодо їх використання:

1. Анонімність платежів. При здійсненні платежу електронними грошима не потрібно повідомляти ніяку інформацію про себе, потрібен тільки номер електронного гаманця.

2. Швидкість і зручність платежів. Гроші переводяться майже миттєво, здійснити оплату можна не виходячи з будинку, якщо у вас є комп'ютер та Інтернет.

3. Можливість переказувати малі суми. Банки називають такі суми мікроплатежами. Комісія для них є значно вищою, ніж при переказі більших сум. Мінімальний розмір платежу, який банк погодиться здійснити, також буває обмежений. Платіжні системи дозволяють переказувати невеликі суми [1].

Сьогодні в Україні основною послугою, яку оплачують електронними грошима, є мобільний зв'язок: у цьому сегменті електронними каналами надходить понад 50% коштів. Загалом наявні системи електронних грошей в Україні можна розділити на три групи. Перша – це «банківські» оператори, яким завдяки своєму статусу вдалося отримати ліцензії НБУ. Друга група бере на себе позицію як систему обліку і переуступки майнових прав, прописаних у Цивільному кодексі. Третя група – іноземні компанії, які не мають офіційного дозволу на роботу в Україні, тож надають клієнтам обмежені послуги або працюють через інтеграторів [2].

Таким чином, емітентами електронних грошей є системи що здійснюють організацію Інтернет-транзакцій; електронні гроші, є грошима, випущеними під забезпечення реальними грошима; безготівкові гроші так само не можна безпосередньо називати електронними грошима, не дивлячись на те, що їх носій електронний; електронні гроші дозволяють проводити мікроплатежі і при накопиченні достатньої суми конвертувати їх в реальні гроші.

Для подальшого успішного розвитку електронних грошей в Україні важливим є: встановлення законодавчої вимоги про обов'язкову попередню оплату електронних грошей у повній сумі традиційними грошима; введення заборони на кредитування в електронних грошах, що зменшить негативний вплив емісії електронних грошей на інфляційні процеси в країні.

Список використаних джерел

1. Електронні гроші в українському Інтернеті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.knl.ua/spravka_potr.php?id=357&cat=8.

2. Електронні гроші: чому українцям більше не знадобляться гаманці [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www1.globalmoney.ua/ru/about/zmi/elektronni_groshi_chomu_ukraincam_bilwe_ne_znadobliatsia_gamanci.html.

3. Платіжні системи в Інтернеті [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.com/15410104/finansii/platizhni_sistemi_interneti.

ЗНАЧЕННЯ ТА ВИДИ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ В МІКРОЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ

*Донченко В.А.,
студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Песцова-Світалка О.С., кандидат економічних наук, доцент*

Узагальнену інформацію про взаємозв'язок між витратами виробничих факторів і обсягами випуску продукції у фізичному виразі надає функція виробництва. Вона відображає технічний закон, суть якого в тому, що для кожного

рівня технічних знань існує відповідне числове співвідношення виробничих витрат і обсягів продукції [2, с. 139].

Значний внесок у дослідження теоретичних і прикладних основ виробничої функції зробили такі зарубіжні і вітчизняні науковці, як А. І. Гладишевський, Д. Ділон, О. П. Крастинь, Б. Н. Михалевський, Л. Л. Терехов, Е. Хедді та ін. Мета роботи полягає у дослідженні основних видів виробничих функцій та розкриття їх ролі у визначенні технологічно ефективного способу виробництва.

На мікроекономічному рівні існують тисячі функцій виробництва, тому що кожна фірма має свою виробничу функцію. Функції виробництва вказують на існування численних альтернативних можливостей одержання певного обсягу продукції за різних співвідношень між факторами виробництва.

«Портрет» (модель) підприємства складається з виробничої функції, яка показує залежність між максимально можливим обсягом випуску продукції (Q) та обсягом ресурсів (X), що для цього використовуються [3, с. 78] :

$$Q = f(x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_n). \quad (1)$$

Якщо весь спектр комбінацій факторів виробництва прийняти як витрати праці (L) і капіталу (K), то виробнича функція може бути визначена так:

$$Q = f(L, K), \quad (2)$$

де Q – максимальний обсяг продукції, що виробляється за даною технологією (даного співвідношення праці та капіталу).

Першим, найбільш відомим варіантом виробничої функції була виробнича функція Кобба-Дугласа, розроблена у 1923 р. в США економістом П. Дугласом спільно з математиком Ч. Коббом на основі досліджень в обробній промисловості США за період з 1899 по 1922 рр. Вона описує залежність обсягів виробництва від двох факторів – капіталу і праці, абстрагуючись від інших [2, с. 140]. Функція Кобба-Дугласа має вигляд:

$$Q = A \cdot L^\alpha \cdot K^\beta \quad (3)$$

де A – коефіцієнт пропорційності або масштабності;

α, β – коефіцієнти еластичності виробництва, які характеризують приріст обсягів виробництва при прирості відповідних факторів на 1%.

Пізніше у функцію виробництва вчені ввели фактор часу і якісні зміни у процесі виробництва, перейшовши від статичної моделі Кобба-Дугласа до динамічної моделі:

$$Q = A \cdot L^\alpha \cdot K^\beta \cdot e^{rt}, \quad (4)$$

де e^{rt} – фактор, що відображає вплив технічного прогресу й інших якісних змін у виробництві протягом певного часу.

Динамічна виробнича функція враховує не лише зростання економіки за рахунок науково-технічних відкриттів та технологічних удосконалень, а й відображає зміни якості та ефективності використання ресурсів, організації виробництва та керування господарством.

Технологія виробництва представлена виробничою функцією Леонтьєва з постійними технологічними коефіцієнтами витрат факторів. Припускається, що на ринку праці існує надлишкова пропозиція і це забезпечує постійність рівня цін. Ринок благ є збалансованим. Фактором збільшення сукупного попиту і сукупної пропозиції є приріст інвестицій. Виробнича функція Леонтьєва має

встановлені незмінні коефіцієнти технології для поєднання вхідних факторів у певних пропорціях, щоб виробити певний рівень вихідної продукції. Лише одне поєднання вхідних факторів, одна технологія, одна факторна пропорція можуть забезпечити виробництво даного обсягу продукції [1, с. 85].

Отже, виробнича функція є економетричною моделлю, яка кількісно описує зв'язок основних результативних показників виробничо-господарської діяльності з факторами, що визначають ці показники. Кожна фірма має свою виробничу функцію, яка характеризує технологічний спосіб виробництва, вибраний фірмою. Виробнича функція свідчить, що існує багато варіантів виробництва певного обсягу продукції за рахунок певного набору факторів виробництва. Поліпшення технологічних параметрів, що максимально збільшують обсяг виробництва певного виду продукції, завжди відображається у новій виробничій функції.

Список використаних джерел

1. Вініченко І. І. Мікроекономіка: [навч. посібник] / І. І. Вініченко, Н. В. Дацій, С. О. Корецька. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 265 с.
 2. Косік А. Ф. Мікроекономіка: [навч. посібник] / А. Ф. Косік, Г. Е. Гронтковська. – Рівне : УДУВГП, 2004. – 400 с.
 3. Наливайко А. П. Мікроекономіка: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А. П. Наливайко, Н. М. Євдокимова, Н. В. Задорожна / за заг. ред. А. П. Наливайка. – К. : КНЕУ, 1999. – 208 с.
-

ЯК СПІВВІДНОСЯТЬСЯ ФІЛОСОФІЯ І НАУКА

*Дуденко К. Р., Колесніченко В.Ю.,
студенти 2 курсу факультету ветеринарної медицини
Науковий керівник –
Якубенко О.П, кандидат історичних наук, доцент*

Здавна ведуться дискусії про співвідношення філософії і науки про те, де проходить межа між ними, що може дати філософія для розвитку науки, яка роль науки для розвитку філософії.

В історії філософії найбільш глибоке вчення про науку розроблено у філософії Гегеля, який, приймаючи деякі базові ідеї Канта про природу науки, принципово по-новому трактував її сутність. На відміну від Канта, Гегель не протиставляє науку і філософію. На його думку, як природознавство, так і філософія можуть виступати в формі науки, науково-теоретичного пізнання. Наука, на думку Гегеля, обмежена і суб'єктивна, бо вона виступає кінцевою формою осягнення абсолюту.

Філософ прямо зазначав, що форма буття науки є система. Гегель вважав, що його філософія є найвищою мірою наукової філософією, "наукою наук". Згідно гегелевському розуміння, природа досліджується різними науками, які вивчають різні сили природи, але не осягають цілісності, сутності останньої. Тому справжній зміст природи осягається тільки філософією, яка розглядає природу як ланка в контексті історичного розвитку духу. Гегель, як і його попередники, добре розумів, що для науки необхідний надійний метод (як систе-

ма певних принципів): немає методу - немає і науки. Таким надійним, "істинним методом" для науки та філософії (яка у нього теж є наука) повинна бути діалектика, діалектичний метод, в основі якого лежить ідея розвитку.

Гегель підкреслював, що розвиток відбувається не по замкнутому колу, а по спіралі, поступально, від змісту до змісту. У цьому процесі відбувається взаємоперехід кількісних і якісних

Неоціненний внесок Гегеля в науку полягав у тому, що володіючи величезним "історичним чуттям", Гегель вперше представив весь природний, історичний і духовний світ у вигляді процесу, тобто в безперервному русі, зміні, перетворення і розвитку, і зробив спробу розкрити внутрішній зв'язок, закони цього руху і розвитку змін. Джерелом розвитку є протиріччя, яке рухає світом, є "корінь усякого руху і життєвості", принцип усякого саморуху і пізнання.

Огюст Конт - французький філософ першої половини ХІХ ст., Один з основоположників позитивізму і соціології. О. Конт вважав, що "наука - сама собі філософія" і що "метафізика" (тобто філософія) як вчення про сутність явищ, про їх засадах і причини повинна бути усунена, а її місце має посісти позитивна філософія.

У концепції К. Маркса наука постає як специфічна, відносно самостійна, диференційована сфера людської праці: "загальним праці є всяка наукова праця, будь-яке відкриття, будь-який винахід. Він обумовлюється частиною кооперацією сучасників, частиною використанням праці попередників. Спільна праця припускає безпосередню кооперацію індивідумів". Маркс передбачив, що наука перетвориться на безпосередню продуктивну силу.

Література

1. Алексеев П.В. Наука і світогляд. М., 1983.
 2. Андреев І.Д. Теорія як форма організації наукового знання. М., 1979.
 3. Гайденко П.П. Еволюція поняття науки. М., 1980.
-

МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

**Єрмоленко В.М.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Тютюнник Ю.М., кандидат економічних наук, доцент**

Аналіз доходів, витрат та фінансових результатів є одним із найважливіших напрямів оцінювання ефективності господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва. Відповідно до П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [1] форма № 2-м «Звіт про фінансові результати» дає змогу визначити такі види фінансових результатів:

- фінансовий результат до оподаткування (рядок 2290) – різниця між чистими доходами та витратами підприємства;
- чистий прибуток (збиток) (рядок 2350) – різниця між фінансовим результатом до оподаткування і витратами з податку на прибуток.

Факторний аналіз показників фінансових результатів суб'єктів малого підприємництва пропонується проводити за допомогою адитивних моделей [2, с. 162-164].

1. Факторний аналіз показника фінансового результату до оподаткування.

Схему факторного аналізу показника фінансового результату до оподаткування за даними форми № 2-м «Звіт про фінансові результати» наведено на рис. 1.

Отже, адитивна модель факторного аналізу показника фінансового результату до оподаткування:

$$\text{ФР} = \text{РД} - \text{РВ} = (\text{ЧД} + \text{ІОД} + \text{ІД}) - (\text{С} + \text{ІОВ} + \text{ІВ}). \quad (1)$$

Факторами збільшення прибутку (зменшення збитку) до оподаткування є:

- зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних доходів та інших доходів;
- зменшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних витрат та інших витрат.

Абсолютна зміна факторних показників ($\Delta\text{ЧД}$, $\Delta\text{ІОД}$, $\Delta\text{ІД}$, $\Delta\text{С}$, $\Delta\text{ІОВ}$, $\Delta\text{ІВ}$) одночасно є результатом їх впливу на зміну результативного показника ($\Delta\text{ФР}_{\text{ЧД}}$, $\Delta\text{ФР}_{\text{ІОД}}$, $\Delta\text{ФР}_{\text{ІД}}$, $\Delta\text{ФР}_{\text{С}}$, $\Delta\text{ФР}_{\text{ІОВ}}$, $\Delta\text{ФР}_{\text{ІВ}}$) з урахуванням характеру впливу відповідного фактора.

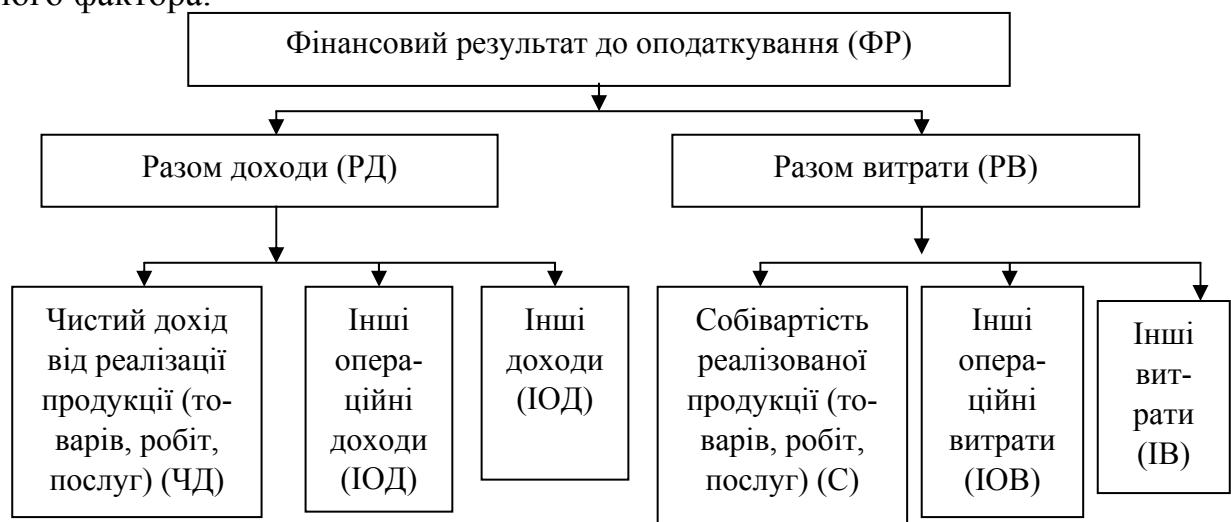


Рис. 1. Схема факторного аналізу показника фінансового результату до оподаткування

2. Факторний аналіз показника чистого прибутку (збитку).

Схему факторного аналізу показника чистого прибутку (збитку) за даними форми № 2-м «Звіт про фінансові результати» наведено на рис. 2.

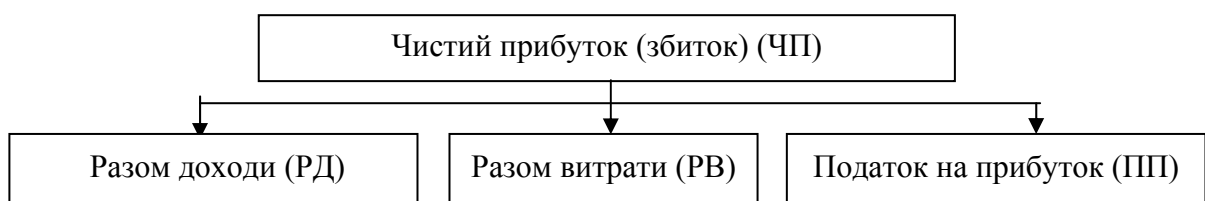


Рис. 2. Схема факторного аналізу показника чистого прибутку (збитку)

Отже, адитивна модель факторного аналізу показника чистого прибутку (збитку):

$$\text{ФР} = \text{РД} - \text{РВ} - \text{ПП}. \quad (2)$$

Факторами збільшення чистого прибутку (зменшення чистого збитку) є: зростання загальної величини доходів; зменшення загальної величини витрат і податку на прибуток.

Абсолютна зміна факторних показників (ΔP_D , ΔP_B , ΔP_{PP}) одночасно є результатом їх впливу на зміну результативного показника ($\Delta ЧP_{PД}$, $\Delta ЧP_{PВ}$, $\Delta ЧP_{PП}$) з урахуванням характеру впливу відповідного фактора.

За підсумками факторного аналізу показників фінансових результатів обґрунтовуються резерви збільшення прибутку та підвищення рентабельності.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства» / Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 39 від 25.02.2000 р. (у редакції наказу Міністерства фінансів України № 25 від 24.01.2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

2. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навчальний посібник] ; частина II / Ю. М. Тютюнник ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 394 с.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

**Запорожець А.А.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів**

Науковий керівник –

**Нездойминога О. Є., кандидат економічних наук, доцент кафедри
економічної теорії та економічних досліджень**

Реалізація сільськогосподарської продукції є важливою завершальною стадією кругообігу коштів підприємства. Від раціонально організованій системі реалізації продукції залежить безперервність виробничого процесу, оборотність оборотного капіталу, рентабельність та загальні результати фінансово-господарської діяльності.

Реалізація продукції є основним джерелом формування доходів підприємства, тому її економічний аналіз має важливе значення при формуванні стратегії підприємства [1].

За умов ринкової економіки господарчим суб'єктам (підприємствам) надані широкі права і можливості у реалізації своїх економічних інтересів, вибору способів організації виробництва, збуту продукції.

Аналіз діяльності підприємства потрібно розпочинати з вивчення обсягу виробництва, бо від цього залежить розвиток економіки країни, задоволення потреб населення продукцією, яку випускає підприємство. Від обсягу, складу, асортименту та якості випущеної продукції залежить і обсяг реалізованої продукції, її собівартість, прибутковість, рентабельність, оборотність обігових коштів, платоспроможність та інші показники, що характеризують виробництво. Обсяг реалізації продукції визначається за відвантаженою покупцям продукцією.

Основними завданнями аналізу обсягу виробництва та реалізації продукції є:

1. Оцінка виконання договорів минулого періоду з тим, щоб визначити розширення або пролангування яких договорів при наявних ресурсах може дати підприємству максимальну вигоду.

2. Оцінка виконання договорів за обсягом і ритмічністю поставок, якістю та комплектністю продукції. Визначаються розміри втрат у результаті несвое-

часного або неповного виконання згідно договорів, їх вплив на основні економічні показники діяльності підприємств: обсяг реалізації, прибуток, рентабельність та інше.

3. Виявлення внутрішніх і зовнішніх причин невиконання договірних зобов'язань. При виявленні зовнішніх причин, потрібно щоб винні (постачальники, транспортні чи інші організації) відшкодували суму спричиненого збитку за порушення строків та умов договорів.

4. Виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення виробництва і реалізації продукції.

5. Розробка пропозицій по провадженню виявлених резервів [1].

Аналіз реалізації сільськогосподарської продукції тісно пов'язаний з аналізом виконання договірних зобов'язань щодо поставок продукції. Невиконання договірних зобов'язань спричиняє зменшення виручки, прибутку, штрафні санкції.

Крім того, за умов конкуренції підприємство може втратити ринки збуту продукції, що призведе до спаду виробництва.

Отже, аналіз реалізації сільськогосподарської продукції займає важливе значення в діяльності підприємства, оскільки це значною мірою впливає на фінансові результати роботи господарства.

На сьогодні аграрний сектор України має значний потенціал, але й досі продовольчий ринок України залишається несформованим, адже за сучасних ринкових умов структура реалізації сільськогосподарської продукції за каналами збуту досить розріджена і не стійка. Так, заданими Держкомстату України спостерігається тенденція до зростання питомої ваги інших каналів реалізації в структурі (табл. 1).

Таблиця 1

Структура реалізації сільськогосподарської продукції в Україні за каналами збуту, % [2]

Роки	Канали збуту				
	Переробним підприємствам	Населенню в рахунок оплати праці	Пайовикам в рахунок орендної плати	На ринку	За іншими каналами
2009	15,4	1,0	2,5	6,7	74,4
2010	16,0	0,6	2,3	6,6	74,5
2011	15,9	0,3	2,2	5,3	76,3
2012	15,7	0,8	2,0	5,1	76,4
2013	15,7	0,7	1,9	4,9	76,8

Таким чином, для забезпечення успішного та прибуткового функціонування підприємства необхідно постійно здійснювати аналіз реалізації сільськогосподарської продукції, що дасть змогу спланувати ефективну його роботу.

Список використаних джерел

1. Вишнеvsька О.М. Напрями вдосконалення процесу реалізації сільськогосподарської продукції / О.М. Вишнеvsька, Є.Г. Дорох // Економічний простір. – 2013. - № 74. – С. 82-92.

2. Статистичний щорічник України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Київ, 2014. – 534 с. – Режим доступу: http://library.oseu.edu.ua/files/StatSchorichnyk_Ukrainy_2013.pdf.

ВООЗ – ГЛОБАЛЬНИЙ РЕГУЛЯТОР РІВНЯ ЗДОРОВ'Я

*Калашник А.О.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Шупик І.І., кандидат політичних наук, доцент*

З'явившись в 1948 році, Всесвітня організація охорони здоров'я об'єднала у своїх рядах представників 191 держави світу. З ініціативи цієї організації приймаються дійсно найважливіші рішення. У 1981р. 34-а сесія Всесвітньої асамблеї охорони здоров'я прийняла «Глобальну стратегію досягнення здоров'я для всіх» (ЗДВ), яку прийняли на урядовому рівні 142 країни. Розроблені також регіональні та національні стратегії (програми), визначені цілі. [1].

В 2000 році на Асамблеї ООН була прийнята Декларація тисячоліття, в якій найбільші держави світу взяли на себе відповідальність до 2015 року значно зменшити дитячу смертність у світі, спрямувати більше ресурсів на боротьбу зі Снідом, сприяти доступності лікарських препаратів [2].

Метою ВООЗ є «досягнення всіма народами вищого рівня здоров'я». Основні напрямки її діяльності: боротьба з інфекційними хворобами; розробка карантинних і санітарних правил; вирішення проблем соціального характеру. Зокрема, в галузі охорони праці ВООЗ координує розробку нормативів якості виробничого середовища [3].

За минулі роки в активі ВОЗ (ВООЗ) реалізовано продовжує здійснюватися велика кількість стратегічних оздоровчих програм глобального значення, поряд з вирішенням безлічі актуальних регіональних проблем. Це і допомога голодуючим в країнах Африки, і боротьба з поширенням холери, організація допомоги біженцям, жертвам надзвичайних ситуацій, програма ліквідації малярії, боротьба з поширенням ВІЛ-інфекції, імунопрофілактика поліомієліту, боротьба з туберкульозом, імунопрофілактика дитячих інфекцій, і багато інших найважливіших заходів міжнародного масштабу.

Вперше святкування Всесвітнього дня здоров'я (свято засновано на честь створення Всесвітньої організації охорони здоров'я) відбулося в 1950 році (уже тоді глобальною ідеєю заходу була пропаганда здорового способу життя і боротьба з поширенням різних захворювань). Щороку це свято відзначається 7 квітня, і, це не просто святкова дата в біографії вельми авторитетної міжнародної організації. У цей день проводяться заходи, що підкреслюють, як багато значить здоров'я, і що ще потрібно зробити, щоб воно поліпшувалося.

Щороку, для офіційних заходів на поточний рік, присвячених Всесвітньому дню здоров'я, прийнято озвучувати назву глобальної проблеми світової охорони здоров'я.

В різні роки цей день присвячували глобальним змінам клімату та їх впливу на людський організм, проблемі материнства, пропаганді активного способу життя. Серед тем різних років були : «У безпеці твоєї крові – порятунок життя багатьох», «Активність – шлях до довголіття», «Вагітність – особлива подія в житті, зробимо його безпечним», «Захистимо здоров'я я від змін клімату» тощо [3].

Девіз 2010 року – «1000 міст – 1000 життів», коли увага акцентувалася на урбанізації і здоров'ї, а на вулицях великих міст в усьому світі проводилися чисельні оздоровчі заходи.

Темою 2011 року стала резистентність до антимікробних препаратів. «Старіння і здоров'я: гарне здоров'я додає роки до життя», тобто мова йшла про допомогу літнім людям для їх повноцінного і продуктивного життя.

У 2015 році темою Всесвітнього дня здоров'я стала така актуальна глобальна проблема як безпека харчових продуктів. Безпека харчових продуктів – це спільна відповідальність. Безпека повинна бути забезпечена на всьому протязі ланцюга виробництва харчових продуктів, починаючи від фермерів і виробників, і закінчуючи продавцями і споживачами. Наприклад, у публікації ВООЗ «П'ять найважливіших принципів безпечного харчування» дається практичне керівництво для продавців і споживачів в області обробки і підготовки продуктів харчування: зберігайте продукти в чистоті; відокремлюйте сирі продукти від продуктів, які зазнали теплової обробки; піддавати ретельній тепловій обробці продукти; тепла обробка проводиться при необхідній температурі; користуйтеся безпечною водою та безпечними сирими продуктами [5]. В цей день кожна країна, крім основної теми, висвітлює і свою індивідуальну – ту, яка актуальна їй саме в даний час.

Тема міжнародного дня здоров'я 2016 року – «Переможемо діабет».

Список використаних джерел

1. Шупик І. І. Глобальна економіка. Словник-довідник. Навч. посіб. – [для студентів галузі знань 0305 – Економіка та підприємництво] / І. І. Шупик. – Полтава : РВВ ПДАА, 2016. – 34 с.
 2. Доклад о состоянии здравоохранения в Европе. Действия общественного здравоохранения в целях улучшения здоровья детей и всего населения. – европейское региональное бюро ВОЗ. 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://go-veg.ru/Books/EHR_High_RU_WEB.pdf
 3. Абраменков А.В. Всемирная организация здравоохранения и право на здоровье // Внешнеэкономические связи. – 2006. – № 1. – С.28-31.
 4. Статистичні дані ВООЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/ru.
 5. Всесвітній день здоров'я 2015: «Безпека харчових продуктів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://medicallaw.org.ua/novini/article/4090>.
-

ОРГАНІЗАЦІЙНІ МОМЕНТИ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Карпінський К.Є.,
студент 4 курсу факультету обліку і фінансів
Науковий керівник –
Гринь В. І., доцент кафедри економічної теорії
та економічних досліджень*

Актуальною проблемою соціально-економічного розвитку нашого суспільства і забезпечення схоронності господарських ресурсів, їх раціонального та скорочення економічної використання, запобігання невиробничих витрат сировинних, паливних та інших тих матеріальних цінностей. А однією з важливих

засобів контролю над збереженням господарських коштів є інвентаризація, у процесі якого перевіряється схоронність цінностей і звіряється фактичне їх наявність з цими бухгалтерського обліку.

Тільки інвентаризація активів, зобов'язань може підтвердити достовірність даних бухгалтерського обліку фінансової звітності.

Для проведення інвентаризації наказом керівника підприємства створюється комісія з числа працівників підприємства за обов'язкової участі головного бухгалтера. Інвентаризаційну комісію очолює керівник підприємства чи його заступник [3].

Наказом керівника установлюються також терміни початку та закінчення робіт з проведення інвентаризації та порядок відображення її результатів у обліку.

Інвентаризації підлягає все майно підприємства, незалежно від його місцезнаходження, і всі види фінансових зобов'язань.

Відповідальність за організацію інвентаризації, правильне та своєчасне її проведення несе керівник підприємства. Головний бухгалтер, разом із керівниками відповідних підрозділів та служб, зобов'язаний контролювати дотримання установлених правил проведення інвентаризації.

За останні роки національна система обліку та звітності зазнала чималих змін. Починаючи з 01.01.2015 р. чинності набуло Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань № 879 від 02.09.2014 р. яке визначає випадки коли проведення інвентаризації є обов'язковим. До таких подій в господарському житті підприємства належать:

- перед складанням річної фінансової звітності;
- у разі передачі майна державного підприємства або бюджетної установи в оренду;
- у разі зміни матеріально відповідальної особи;
- у разі встановлення фактів крадіжок або зловживань, псування цінностей;
- пожежа, стихійне лихо чи аварія техногенного характеру або інші надзвичайні ситуації, викликані екстремальними умовами;
- за судовим рішенням;
- у разі відмови постачальника задовольнити претензію щодо недовантаження товарів;
- у разі припинення діяльності підприємства;
- при переході на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами;
- в інших випадках, передбачених законодавством [2].

Усі дані, одержані комісією під час інвентаризації, вносяться до інвентаризаційних описів (актів інвентаризації), в яких назва цінностей та їх кількість наводиться в номенклатурі і одиницях виміру, прийнятих в обліку. Остаточні результати проведеної інвентаризації визначають за порівняльними відомостями. Інвентаризаційна комісія перевіряє правильність складання порівняльних відомостей, на підставі одержаних пояснень встановлює характер виявлених лишків, нестач цінностей. Висновки та пропозиції про покриття нестач та регулювання встановлених різниць комісія відображає у протоколі.

Урегулювання інвентаризаційних різниць відбувається одним з трьох способів:

1) нестача цінностей, а також втрати від їх псування відшкодовуються винними особами відповідно до порядку визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей;

2) якщо винних не встановлено або суд не задовольнив позов про відшкодування, то нестача цінностей та втрати від їх псування списуються на результати господарської діяльності;

3) цінності, що виявились у надлишку, підлягають оприбуткуванню і заруванню на результати господарської діяльності.

Таким чином, успішність проведення інвентаризації багато в чому залежить не від математичних здібностей членів інвентаризаційної комісії або винахідливості матеріально відповідальної особи, а саме від правильної організації та техніки здійснення інвентаризації. В теперішніх умовах господарювання не можна нехтувати таким поняттям, як збереження майна власника та безпека діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань / Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 879 від 02 верес. 2014 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

2. Березовська І. Інвентаризація: 10 обов'язкових випадків її проведення / І. Березовська // Все про бухгалтерський облік. – 2015. – № 100. – С. 4-8.

3. Волошина Н. Інвентаризаційна комісія: склад та обов'язки / Н. Волошина // Все про бухгалтерський облік. – 2015. – № 100. – С. 8-12.

АФРИКА В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Кошман Н. І.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Шупик І. І., кандидат політичних наук, доцент*

Більш ніж 2/3 країн Африки залишаються економіками, що в глобальній конкурентній боротьбі можуть покладатися лише на фактори виробництва (некваліфікована робоча сила, природні ресурси). У звіті про глобальну конкурентоспроможність Африки вказано на відставання африканських країн від решти частин світу в конкурентоспроможності: 14 з 20 найменш конкурентоспроможних економік знаходяться в Африці (табл. 1) [1].

В дослідженнях низки міжнародних організацій серед африканських економік відокремлюють країни-експортери енергоносіїв, країни з середнім рівнем доходу, країни з вразливою економікою та нестабільні країни з низьким рівнем доходів.

Відповідно до цієї класифікації, три чверті від усіх нестабільних країн з низьким рівнем доходів знаходяться саме в Африці. За двадцять років, починаючи з 1990 р., частка Африки в загальній кількості бідних в світі зросла з 22% до 33%. Майже одночасно на 30% збільшилася кількість людей, що недоїдають. Зросла також частка Африки у світовій кількості дитячих смертей у віці до 5 років (з 30% у 1990 р. до 50% у 2013 р.) [2].

Стадії розвитку африканських країн, 2013 р. (дол. США)

Стадія	ВВП на душу населення	Африканські країни
1 – основана на ресурсах	< 2000	Бенін, Буркіна-Фасо, Бурунді, Камерун, Чад, Кот-Д'Івуар, Ефіопія, Гамбія, Гана, Гвінея, Кенія, Лесото, Ліберія, Мадагаскар, Малаві, Малі, Мавританія, Мозамбік, Нігерія, Руанда, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Танзанія, Уганда, Замбія, Зімбабве
1-2 (перехід)	2000– 3000	Алжир, Ботсвана, Єгипет, Габон, Лівія
2 – основана на продуктивності	3000 – 9000	Кабо-Верде, Маврикій, Марокко, Намібія, Південна Африка, Свазіленд
2-3 (перехід)	9000 – 17000	Сейшельські острови
3 – основана на інноваціях	> 17000	

За сучасних умов розвитку глобальної економіки африканські ресурси – сировинні, енергетичні, людські – стають важливішим чинником від якого залежать характер і темпи зростання розвинених країн. Країни ЄС, США та Китай визначили Африку важливим елементом стратегії власного економічного розвитку.

Цінність африканських природних, та зокрема сировинних, ресурсів добре усвідомлюється, як в самій Африці, так і іншими країнами світового господарства, провідні з яких продовжують нарощувати співробітництво з континентом у сфері їх закупівель та освоєння. Головними акторами на африканському континенті, між якими розгорнулася боротьба за присутність та економічний вплив в цьому регіоні є країни ЄС, США та Китай.

За період з 2001-2013 рр. Африка збільшила обсяги товарообігу з кожним з трьох найбільших торговельних партнерів: товарообіг Африки із США збільшився у 2,5 рази, з ЄС – у 3,3 рази, а товарний обмін між Африкою і Китаєм зріс у 19 разів [3, с. 157].

Ці країни є також важливими інвесторами в африканській економіці (рис. 1).

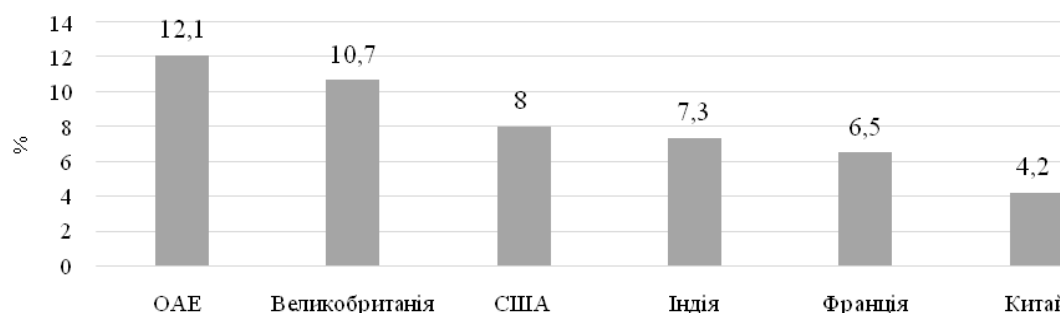


Рис. 1. Головні інвестори в африканську економіку та частка їх прямих іноземних інвестицій, 2013 р. [4]

Отже, в сучасній системі глобальної економіки, Африка залишається її елементом, який забезпечує більш розвинені економіки ціннішими сировинними ресурсами. Однак довготривалість експлуатації цих ресурсів на континенті та неефективне використання доходів від видобутку сировини становить загрозу майбутньому Африки.

Список використаних джерел

1. The Africa Competitiveness Report 2013: офіційний веб-сайт World Economic Forum. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/africa-competitiveness-report-2013>.
2. Сакевич В. ООН: Детская смертность в мире снизилась почти вдвое в сравнении с 1990-м годом / В. Сакевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<http://demoscope.ru/weekly/2013/0567/reprod01.php>].
3. Абрамова И. О. Ресурсный потенциал Африки: структура, значимость для мировой экономики и внутреннего развития / И. О. Абрамова // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 3. – С. 155-161.
4. Доклад о мировых инвестициях 2014 : офіційний веб-сайт UNCTAD. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf.

ЕЛЕМЕНТИ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

**Левченко В.О.,
студентка 5 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Тютюнник Ю.М., кандидат економічних наук, доцент**

Недотримання договірної та розрахункової дисципліни, несвоєчасне пред'явлення претензій щодо боргів, які виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської заборгованості, а отже, до нестабільності фінансового стану суб'єктів господарювання, яка характеризується, у першу чергу, нездатністю відповідати за своїми зобов'язаннями та збільшенням залежності від зовнішніх джерел фінансування господарської діяльності.

Політика управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягів реалізації продукції та забезпечення своєчасної її інкасації. Політика управління дебіторською заборгованістю включає такі основні елементи [2, с. 13-14]:

- формування принципів розрахунків підприємства з контрагентами;
- визначення можливої суми фінансових коштів, що інвестуються у дебіторську заборгованість;
- виявлення фінансових можливостей надання комерційного та споживчого кредитів і формування системи кредитних умов;
- формування стандартів оцінювання покупців і диференціації умов надання кредиту;
- формування системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань;
- забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;
- побудова ефективних систем контролю за рухом і вчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

Результати оцінювання стану розрахунків підприємства дають можливість виявити недоліки в їх організації та здійсненні, намітити бажаний їх стан, визначити потрібні для цього заходи, відібрати з них найбільш прийнятні та доцільні

для конкретного підприємства і на цій основі розробити комплексну політику управління розрахунками.

Основними рекомендаціями щодо ефективного управління дебіторською заборгованістю є [1, с. 52]:

- систематичний контроль за станом розрахунків;
- орієнтація на більшу кількість споживачів для зменшення ризику несплати одним із них чи кількома;
- контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, адже значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування;
- визначення терміну прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівняння цього терміну з нормами в галузі, показниками конкурентів і даними попередніх років;
- періодичний перегляд граничної суми комерційного кредиту відповідно до фінансового стану клієнтів;
- продаж рахунків дебіторів факторинговій компанії, банку;
- використання циклічності випускування рахунків для підтримання однаковості операцій;
- уникнення дебіторів з високим ступенем ризику.

Конкретні напрями вдосконалення стану розрахунків підприємства визначають, виходячи з результатів аналітичних досліджень, що відображають стан дебіторської та кредиторської заборгованості. Оскільки дебіторська заборгованість є частиною активів, а кредиторська заборгованість – частиною пасивів балансу підприємства, то управління розрахунками і заходи поліпшення їхнього стану, що включають, відповідно, управління дебіторською і кредиторською заборгованістю, є складовою фінансового менеджменту оборотних активів та структури капіталу підприємства.

В інтересах підприємства підтримувати постійний контроль за розрахунками з покупцями та замовниками, оскільки безвідповідальність і безконтрольність можуть призвести до кримінальної та адміністративної відповідальності, що в свою чергу негативно позначиться на репутації підприємства серед його ділових партнерів. Ефективна політика управління дебіторською заборгованістю дозволяє розширювати ринки збуту, залучати нових покупців продукції, натомість прорахунки в роботі з дебіторами можуть призвести до непередбачуваних наслідків, у тому числі й до неплатоспроможності та подальшого банкрутства підприємства. Крім того, раціональна організація контролю за станом розрахунків сприяє зміцненню договірної та розрахункової дисципліни, виконанню зобов'язання з постачання продукції в заданому асортименті та якості, скороченню дебіторської та кредиторської заборгованості, прискоренню оборотності коштів, а отже, й поліпшенню фінансового стану підприємства.

Список використаних джерел

1. Карчова Н. В. Аналіз дебіторської заборгованості як інструмент підвищення ефективності аудиту / Н. В. Карчова // Управління розвитком. – 2011. – № 9 (99). – С. 52-53.
 2. Соловей Н. В. Проблеми обліку дебіторської заборгованості / Н. В. Соловей, К. І. Маліношевська // Економічний простір. – 2010. – № 11. – С. 12-17.
-

ГОДИНА ЗЕМЛІ ЯК ГЛОБАЛЬНА ЕКОЛОГІЧНА КАМΠΑНІЯ

*Малецький О. О.,
магістрант факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Шупик І. І., кандидат політичних наук, доцент*

Окрема людина слабка, як покинутий Робінзон;
лише в суспільстві з іншими вона може зробити багато.
А. Шопенгауер.

Удосконалення людської цивілізації – процес неоднозначний і суперечливий. Підтвердженням цього є наявність чисельних глобальних проблем.

Поняття глобальні проблеми в перекладі з французької мови означає «всезагальні», «охоплюючи всю земну кулю». Вони пов'язані з різними сторонами життєдіяльності людини, тому в загальному плані причина їх появи – це загострення протиріч суспільного розвитку як результат діяльності людей. Більш конкретно це: низький рівень впровадження ресурсо- енерго-зберігаючих технологій, швидка урбанізація населення, демографічний вибух тощо.

До базових типів глобальних проблем відносять екологічні проблеми – неминуче наближення остаточного виснаження ряду видів мінеральних, водних, лісових ресурсів за умов зростання обсягів забруднення навколишнього середовища і невідворотності настання парникового ефекту, виникнення та розвиток світової екологічної загрози у вигляді неконтрольованої зміни клімату Землі [1].

Всі ці проблеми не залишають часових інтервалів для ослаблення небезпеки і становлять загрозу людській цивілізації в масштабах, що не мають собі подібних в історії. На підході до третього тисячоліття людство повинно їх вирішити.

Прикладом такої глобальної екологічної ініціативи є діяльність всесвітнього природоохоронного руху, зокрема Година Землі - одна з найбільших світових кампаній по боротьби зі зміною клімату, започаткована в 2007 в Сідней (Австралія) році, коли одночасно 2,2 мільйона домівок та організацій вимкнули світло на одну годину.

В 2008р. до цієї світової екологічної ініціативи у 35 країнах світу долучилися вже більше 100 мільйонів людей, а всесвітньо відомі пам'ятки: Іст -Голден Гейтс в Сан-Франциско, Колізей у Римі та біл-борд Соса-Сола на Таймз-Сквер та інші на годину залишилися без світла як символи надії на активні дії, які щогодини стають все більш невідкладними у боротьбі зі зміною клімату [2].

Година Землі 2009р перевершила всі очікування: акція, що підтримала глобальний заклик до дій, охопила вже 4088 міст та 88 країн. Сотні знакових пам'яток світу, серед яких Великі Єгипетські піраміди, Лондонський Біг-Бен, статуя Христа-Спасителя в Ріо-де-Жанейро та інші загасили в суботу свої вогні.

Відгук світу на Годину Землі 2010 був ще більшим - більше 4000 міст в 127 країнах світу, у 2015 – вже більше 7000 міст у 172 країнах!

Україна вперше приєдналася до всесвітньої кампанії у 2009 році, коли до Години Землі долучилися 16 міст та містечок. У 2015 році вже 55 міст нашої країни разом зі столицею приєдналися до світової спільноти, вимкнувши світло на відомих спорудах та закликавши жителів до активних дій по боротьбі зі зміною клімату та марнотратним споживанням природних ресурсів.

Кампанію підтримали десятки громадських та бізнес організацій, навчальних закладів та урядових структур. Багато ресторанів та кафе по всій країні запросили своїх відвідувачів провести суботній вечір у романтичній атмосфері при свічках. Десятки відомих на всю країну споруд та пам'яток опинилися на одну годину у темряві, щоб привернути увагу України до екологічних проблем нашої Планети. Серед них Хрещатик у Києві, Театр опери та балету в Одесі, Свято-Успенський Собор в Полтаві, Тернопільський замок та багато інших [3].

Традиційними формами проведення Години Землі стали святкові акустичні концерти з виступами місцевих музичних колективів, фajer-шоу, перегляди фільмів на екологічну тематику, екоярмарки, велопробіги та інші.

Отже, глобальні проблеми сучасності існують в цілісній системі, вони діалектично взаємопов'язані і саме в цій єдності виявляється їх соціальна природа. В умовах загострення глобальних проблем майбутнє людства все в більшій мірі пов'язується з можливістю їх позитивного вирішення, тому і виникають різноманітні ініціативи, організації присвячені вирішенню певних проблем, оголошуються Міжнародні дні та Десятиліття ООН.

Список використаних джерел

1. Шупик І. І. Глобальна економіка : навч.-метод. комплекс дисципліни: посібник [для студентів галузі знань 0305 – Економіка та підприємництво] / І. І. Шупик – Полтава : РВВ ПДАА, 2015. – 39 с.

2. Офіційний сайт WWF Global [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://wwf.panda.org/uk/campaigns>.

3. Вікіпедія: вільна енциклопедія [Електронний ресурс] / Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki>.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ БАЛАНС: ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ

*Махоніна В. Ю.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Гринь В. І., доцент кафедри економічної теорії
та економічних досліджень*

Об'єктивна характеристика фінансово-економічного стану сучасного суб'єкта господарювання є визначальною для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Оскільки від якості, своєчасності та змістовності отриманої інформації залежить ефективність управління підприємством і, як наслідок, успішність і конкурентоспроможність бізнесу. На сьогодні основним джерелом інформації про фінансовий стан підприємства є баланс. Він є невід'ємною складовою фінансової звітності, що здатна забезпечити інформаційні потреби різних категорій внутрішніх і зовнішніх користувачів.

Визначення балансу та вимоги до нього, як елементу фінансової звітності, наведено у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», відповідно до якого Баланс (звіт про фінансовий стан) - звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал [1].

Елементи балансу, безпосередньо пов'язані з визначенням фінансового стану підприємства та змін в ньому представлено на рис. 1.



Рис. 1. Мета складання балансу та визначення його елементів

Вміння читати фінансові звіти допомагає фінансовому аналітику скласти правильну думку про фінансовий стан і виробничу діяльність інших компаній.

За даними ф. № 1 «Балансу «Звіту про фінансовий стан» можна оцінити:

1) зміну економічного потенціалу підприємства шляхом визначення абсолютних і відносних показників зміни валюти балансу та окремих видів активів і пасивів;

2) інвестиційну привабливість та ефективність партнерських відносин шляхом розрахунку показників таких, як:

- частка оборотного капіталу в структурі активів;

- частка високоліквідних активів (поточних фінансових інвестицій, грошових коштів та їх еквівалентів у структурі активів);

- структура і динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості;

- структура і динаміка власного капіталу;

3) ліквідність і платоспроможність підприємства;

4) показники фінансової стійкості;

5) стан кредитування підприємства [2].

Отже, як бачимо бухгалтерський баланс є найбільш інформативною формою для аналізу та оцінки фінансового стану підприємства. Уміння читати бухгалтерський баланс дає можливість одержати значний обсяг інформації про підприємство, визначити ступінь забезпеченості підприємства власними оборотними коштами, оцінити загальний фінансовий стан підприємства.

Список використаних джерел:

1. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України № 73 від 7 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу до документу : <http://www.minfin.gov.ua>.

2. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] ; частина I Ю. М. Тютюнник ; 2-ге вид., перероб. і доп. - Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 358 с.

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: СУТНІСТЬ, ПОКАЗНИКИ ТА ПРОБЛЕМИ

*Панченко І.Г.,
студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Песцова-Світалка О.С., кандидат економічних наук, доцент*

Протягом останніх десятиліть однією з найважливіших довгострокових цілей економічної політики уряду будь-якої країни є стимулювання економічного зростання, підтримка його темпів на стабільному та оптимальному рівні. Усе це вимагає чіткого уявлення про економічне зростання, фактори його стимулювання і стримування, проблеми його реалізації. Незважаючи на значну кількість наукових праць, дослідження економічного зростання залишається актуальним та важливим завданням сучасної економічної науки.

Вагомий внесок у цей напрям наукових досліджень здійснили такі українські вчені, як В. Геєць, М. Демченко, О. Івашина, М. Лізун, В. Матвєєва, Л. Проданова, А. Семенов та ін. Мета даної роботи полягає у розкритті сутності економічного зростання, аналізі його показників та висвітленні проблем, що з ним пов'язані.

Основний зміст економічного зростання полягає у збільшенні економічного потенціалу країни, потужності її економіки, тобто у збільшенні реального ВВП. Тому важливими показниками економічного зростання на макrorівні є абсолютні показники реального ВВП та національного багатства [1, с. 8].

Залежно від мети аналізу економічне зростання може вимірюватися за допомогою різних показників, а саме: зростання реального ВВП в абсолютних вимірниках (для оцінки зростання економіки в цілому); зростання реального ВВП в розрахунку на душу населення (для порівняння життєвого рівня населення); зростання реального ВВП в розрахунку на одного зайнятого (для оцінки рівня й динаміки економічної активності [2, с. 105].

Досягнення економічного зростання є важливою економічною метою кожної країни. Збільшення обсягу продукції в розрахунку на душу населення означає підвищення рівня життя в країні. Економіка, що зростає, спроможна повніше задовольняти потреби людей і ефективніше розв'язувати соціально-економічні проблеми. Збільшення заробітків у ході економічного зростання створює можливості сім'ям і окремим особам отримувати додаткові матеріальні блага і послуги без відмови від споживання інших життєвих благ. Економічне зростання дає змогу країні боротися з бідністю та забрудненням довкілля без зниження наявного рівня споживання та скорочення інвестицій. Воно створює можливості для скорочення робочого часу і збільшення часу відпочинку й дозвілля. Економічне зростання полегшує розв'язання проблеми обмеженості ресурсів. Нарешті, воно дає змогу нації зберегти державну незалежність [3, с. 142].

У першу п'ятірку країн за величиною ВВП (дані Міжнародного валютного фонду) у 2014 р. увійшли Китай, США, Індія, Японія, Німеччина, Росія. Україна в цьому списку посідає 46 місце у світі.

Забезпечення стабільних темпів економічного зростання економіки України вимагає поступової та виваженої зміни характеру державної політики – від застосування антикризових заходів до реалізації комплексу стимулюючих важелів. Такий підхід дозволить досягти необхідного поєднання зусиль держави і механізмів самоорганізації ринку. Ринок має забезпечувати гнучкість та адаптивність економічної системи до зміни внутрішніх і зовнішніх умов, а державна політика – формувати цільові вектори економічного розвитку та забезпечувати цілісність економічної системи в процесі її трансформації [4].

Економічне зростання в цілому розглядається як позитивне явище, але це не завжди так. Аргументи «за» економічне зростання: підвищується рівень життя; досягається більш справедливий розподіл доходів; зв'язок економічного зростання й стану навколишнього середовища є перебільшенням. Аргументи «проти»: забруднення навколишнього середовища; для вирішення соціально-економічних проблем необхідно не економічне зростання, а розподільча політика; невпевненість людей у майбутньому [2, с. 101].

Таким чином, для забезпечення якісного економічного зростання в довгостроковій перспективі Україні необхідно реалізувати стратегію випереджаючого розвитку на інноваційно-інвестиційній основі. Для цього необхідним є: збільшення обсягів економічних благ, сприяння ефективному, конкурентоспроможному та стійкому соціально-економічному розвитку як регіонів, так і країни в цілому, забезпечення розвитку людського капіталу за рахунок реалізації ефективних національних проектів в галузі охорони здоров'я, освіти, забезпечення житлом населення тощо.

Список використаної джерел

1. Глуха Г. Я. Система показників економічного зростання / Г. Я. Глуха // Академічний огляд, 2013. – № 2 (39). – С. 5 – 12.
 2. Палехова В. А. Політична економія: [підручник] / В. А. Палехова – Миколаїв: МДГУ ім. Петра Могили, 2007. – 332 с.
 3. Панчишин С. М. Макроекономіка: [навч. посібник] / Степан Михайлович Панчишин. – К. : Либідь, 2002. – 616 с.
 4. Статівка Н. В. Чинники впливу на якість економічного зростання України / Н. В. Статівка // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування: електр. зб. наук. пр. Херсонського національного технічного університету. – 2013. – № 1. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>
-

НАСЛІДКИ НЕЦІНОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ДЛЯ СПОЖИВАЧІВ: МІКРОЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ

***Панченко І.Г.,
студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Песцова-Світалка О.С., кандидат економічних наук, доцент***

В умовах монополістичної конкуренції фірми намагаються поліпшити становище рівноваги у довгостроковому періоді. Орієнтація на монополістичну конкуренцію постійно примушує фірму шукати варіанти виділення свого товару серед аналогічних товарів конкурентів, найповніше задовольнити і врахувати потреби

споживача. При цьому фірма застосовує методи нецінової конкуренції. Нецінова конкуренція є найбільш поширеною формою конкуренції на ринку монополістичної конкуренції.

Незважаючи на існуючу кількість наукових праць, дослідження наслідків нецінової конкуренції для споживачів залишаються актуальним та важливим завданням досліджень сучасної економічної науки. Питання, пов'язані з дослідженням форм наслідків нецінової конкуренції для споживачів, знайшли певне відображення в роботах Е. Чемберліна, А. Маршала, І. Кірцнера, В.Сєдова, Ж.Тіроля, Ф. Шерера, Д. Россомо та інших. Мета роботи полягає у вивченні позитивних та негативних аспектів реклами з позиції мікроекономічного аналізу.

Під нецінковою конкуренцією розуміють боротьбу між товаровиробниками за споживачів шляхом впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво, що зумовлює поліпшення якості продукції, її асортименту. До її методів належать: диференціація продукції – підвищення її якості, випуск нових моделей, удосконалення дизайну; поліпшення умов обслуговування; удосконалення системи збуту продукції; справна організація реклами [2, с. 248].

Нецінова конкуренція проводиться, головним чином, за допомогою вдосконалення якості продукції та умов її реалізації. Підвищення якості може здійснюватися за двома основними напрямками: перший – удосконалення технічних характеристик продукту; другий – поліпшення пристосованості товару до потреб покупця. Конкуренція, заснована на вдосконаленні якості, носить суперечливий характер. З одного боку, підвищення якості слугує способом прихованого зниження вартості і розширення збуту, з іншого – «якість» – це суб'єктивна оцінка, яка розкриває можливості фальсифікації якості шляхом реклами і красивою упаковкою [3, с. 171].

Широкого застосування нецінова конкуренція набуває під час реалізації товарів, які виробляються на ринках монополістичної конкуренції та олігополії. Диференціація і вдосконалення продукту та реклама збільшують не тільки витрати фірми, а й нерідко попит на її продукцію. Якщо попит зростає на більшу величину, ніж потрібно для відшкодування витрат на дослідні розробки й рекламу, то прибутки фірми зростають.

Підприємці при цьому нерідко вдаються до маніпулювання цінами (встановлюють знижені, поки товар не завоює ринок збуту, після чого значно підвищують їх), до цінкових поступок, сезонного розпродажу тощо. Крім того, для завоювання більших ринків збуту компанії продовжують строки гарантованого обслуговування, надають кредит для покупців та ін. Нецінова конкуренція повніше відображає інтереси споживачів.

Наслідки впливу нецінової конкуренції на споживачів проявляється по-різному. З одного боку, споживач дізнається про нові види продукції, які щойно з'явилися на ринку та обирають ті товари, які йому найбільш імпонують з позиції якості та надійності. З іншого боку, виробники можуть прорекламувати вдосконалений товар, а його властивості залишити незмінними.

Істотну роль в неціновій конкуренції також відіграють: оформлення, упаковка, подальше технічне обслуговування товару. Якісно виконаний дизайн та унікальна стилістика допомагає споживачу зробити вибір – придбати цей товар чи ні. Зовнішній вигляд продукту відіграє вирішальну роль, особливо у разі, коли покупець не

знайомий із представленими йому товарами. Упаковка впливає на споживача на підсвідомому рівні; важливим є той факт, що споживач спочатку запам'ятовує колір упаковки, потім її форму і в останню чергу те, що на ній написано. Як наслідок, покупець звертатиме увагу на такі привабливі властивості, не зважаючи на якісні характеристики товару та наявність прихованої інформації [1, с. 87].

Таким чином, на сучасному ринку монополістичної конкуренції широко застосовується нецінова конкуренція, яка впливає на формування смаків споживачів. Проте попри значні переваги такої конкуренції, у споживача може створюватися негативне враження від очікуваного товару з огляду на недобросовісний спосіб викладення інформації. Нецінова конкуренція зумовлює поліпшення товару і повніше задоволення потреб споживачів. Хоча нерідко зміни в продукті є уявними, що не збільшують його корисності, ефективності та довговічності.

Список використаних джерел

1. Батра Р. Рекламний менеджмент: [Підручник] / Р. Батра, Д. Майерс, Д. Аакер. – К. : ИД «Вільямс», 2004. – 784 с.
 2. Наливайко А. Мікроекономіка: [Підручник] / А.П. Наливайко, Л.А. Азькум, П.Г. Банщиков та ін.; за ред. А. П. Наливайка. – К. : КНЕУ, 2011. – 446 с.
 3. Солоніченко К.О. Нецінова конкуренція та ринки недосконалої конкуренції / К. О. Солоніченко // Управління розвитком, № 4(167), 2014. – С. 170-172.
-

ОБЛІК І АУДИТ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Роман Л.С.,

студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –

Нездойминога О. Є., кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

За ринкових умов господарювання для того, щоб стабільно здійснювати процес виробництва, на підприємстві постійно мають бути оборотні засоби в матеріальній формі. Так, підприємство повинно бути в необхідних розмірах забезпечене виробничими запасами, і сьогодні досить гострою є проблема саме ефективного зберігання й використання запасів, адже при їх раціональному витрачанні зменшуються витрати на виробництво, результатом якого є створення готової продукції, а в кінці кінців від цього залежить майнове і фінансове становище господарського суб'єкта [2].

Законодавчою базою на сьогодні, що забезпечує нормативне регулювання бухгалтерського обліку виробничих запасів є: Конституція України; Закони України («Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»); Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО 9 «Запаси» [1], П(С)БО 16 «Витрати»); План рахунків бухгалтерського обліку; нормативні документи міністерств та відомств.

За нових умов господарювання особливого інтересу в організації облікового і контрольного процесу набуває оцінка виробничих запасів, адже від використання методики оцінки залежать якість і достовірність звітних показників.

У фермерському господарстві «Плехів-Агро» надходження запасів (придбання за кошти, самостійне виготовлення підприємством, отримання як внесок до

статутного капіталу, отримання в обмін на подібний або неподібний об'єкт, безкоштовне отримання) оцінюється за первісною собівартістю.

Вибуття запасів у ФГ «Плехів – Агро» оцінюється за методом середньозваженої собівартості, тобто при різних цінах на запаси визначається середня ціна, за якою потім списується собівартість запасів. Так, оцінка за середньозваженою собівартістю проводиться щодо кожної одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця й вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів [1].

З даних балансу ФГ «Плехів-Агро» маємо, що питома вага запасів в складі оборотних активах підприємства в звітному 2015 році 71,5 % (9591,6 тис. грн). Ці дані говорять про те, що запаси займають велику частку в складі оборотного капіталу підприємства, у зв'язку з цим підприємство повинно велику увагу приділити правильній організації обліку запасів, а саме:

1) організації складського господарства:

- контроль за постачанням запасів і виконанням договірних зобов'язань;
- пред'явлення претензій щодо якості та нестачі запасів;

2) оприбуткування запасів:

– на складі зберігають тільки оприбутковані запаси, решта визнається надлишками;

3) документальному оформленню операцій із виробничими запасами:

- вчасне документальне оформлення операцій надходження і вибуття запасів.

Досить вагоме місце в діяльності підприємства займає контроль, зокрема, контроль виробничих запасів. Аудит виробничих запасів, як одна з форм контролю, передбачає перевірку:

– правильного віднесення активів підприємства до запасів, забезпеченості підприємства матеріальними запасами, дотримання норм їх списання, стану їх зберігання;

- визначення правильної оцінки запасів;

– повноти та правильного відображення в обліку наявності та руху запасів, встановлення відповідностей між даними синтетичного і аналітичного обліку запасів [2].

З метою покращення облікового процесу в фермерському господарстві «Плехів-Агро» необхідно розробити графік документообігу з метою вчасного надходження первинних документів до бухгалтерії та складання фінансової звітності. Враховуючи те, що постачання запасів відбувається неритмічно, необхідно вчасно визначати оптимальний розмір партії та кількість поставок в рік, це сприятиме уникненню простоїв виробництва та мінімізації витрат на зберігання та придбання запасів.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 246 від 20 жовт. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні : аналіз стану та перспективи розвитку / За ред. С. Ф. Голов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.

ОСНОВНІ ЗАСОБИ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

*Скрипник Г.М.,
студентка 4 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Мац Т.П., кандидат економічних наук, доцент*

Основні засоби складають основу матеріально-технічної бази більшості підприємств, адже саме вони мають найбільшу питому вагу у структурі підприємства. Перед системою бухгалтерського обліку основних засобів постає ряд завдань: точна ідентифікація, достовірна оцінка, обґрунтованість методу та суми нарахування зносу тощо. Швидке та ефективно вирішення цих завдань ґрунтується на правильній класифікації основних засобів, без якої прийняття фінансових, управлінських рішень не може бути достатньо ефективним. Саме тому питання правильної класифікації основних засобів залишається актуальним.

Проблемам обліку основних засобів, зокрема, питанням їх класифікації, присвячено багато наукових праць вітчизняних вчених, серед яких роботи Н. М. Ткаченко [1], Ф. Ф. Бутинця [2], М. Г. Михайлова [3] та інших. Не зважаючи на наявні багаторічні напрацювання щодо питань класифікації основних засобів, ще досить багато питань у цій сфері залишаються не вирішеними та потребують, на наш погляд, подальшого вивчення, дослідження й вдосконалення.

В економічній літературі існує багато пояснень терміна «основні засоби». На думку В. Бабича, основні засоби підприємства – це сукупність матеріально-речових цінностей, які діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері і вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним та моральним зносом. С. Покропивний визначає основні засоби як засоби праці, продукції, що виробляється (на платні послуги), частинами в міру спрацювання.

Згідно Положенням (стандартам) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» пункт 4, основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-правових дій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше ніж один рік [2].

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» визначає, що основними засобами є матеріальні об'єкти, що їх:

- а) утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей;
- б) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного періоду.

Відповідно до статті 14.1.138 Податкового Кодексу України основні засоби - матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом

та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [6].

Класифікація основних засобів, згідно П(С)БО 7 та Плану рахунків бухгалтерського обліку України на основі Наказу Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.99 р., визначає такі основні засоби, як: земельні ділянки, капітальні ділянки на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом, будівлі, споруди та передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади, інвентар (меблі), тварини, багаторічні насадження та інші основні засоби.

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації наведені у п. 145.1 Податкового кодексу: Група 1 – земельні ділянки; Група 2 - капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; Група 3 - будівлі, споруди, передавальні пристрої; Група 4 - машини та обладнання; Група 5 – транспортні засоби; Група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі); Група 7 – тварини; Група 8 – багаторічні насадження; Група 9 – інші основні засоби; Група 10 – бібліотечні фонди; Група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи; Група 12 – тимчасові (не титульні) споруди; Група 13 – природні ресурси; Група 14 – інвентарна тара; Група 15 – предмети прокату; Група 16 – довгострокові біологічні активи.

Крім того, основні засоби за функціональним призначенням поділяються на класи виробничих та невиробничих засобів.

За галузевою ознакою основні засоби поділяються на: промислові, будівельні, сільськогосподарські, транспортні, зв'язку [4].

Таким чином, у бухгалтерському та податковому обліку є розбіжності щодо поняття «основні засоби»: у Податковому кодексі для оподаткування використовують лише матеріальні активи, тобто виробничі «основні засоби», а П(С)БО 7 включає як виробничі, так і невиробничі основні засоби. Тобто П(С)БО 7 «Основні засоби» трактує поняття набагато ширше, ніж Податковий кодекс.

При сучасних умовах господарювання виникає проблема обліку основних засобів на підприємстві. Це підтверджує розбіжність у нормативно-законодавчих актах П(С)БО 7, МСБО 16 та Податковому кодексі щодо трактування поняття «основні засоби» та їх класифікації. Тому для узгодженості понять слід удосконалювати нормативно-законодавчу базу цього об'єкта на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Кулько І. В. Питання про сутність та напрями вдосконалення основних засобів підприємств / І. В. Кулько // Економіка та підприємництво. – 2013. – № 1. – С. 124 – 125.
 2. Михайло М. Г., Телегунь М. І., Бухгалтерський фінансовий облік в сільськогосподарських підприємствах: [навч. посібник]. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 472с.
 3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» від 01.01.2012 [Електронний ресурс] // Верховна Рада Україн. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
 4. Податковий кодекс України від 01.10.2013 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.
 5. Ткаченко Н.М Бухгалтерський і фінансовий облік, оподаткування і звітність: [підручник]. – К. : Алерта, 2013. – 1080 с.
-

СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА МЕТОДИ НЕЦІНОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

*Співак І. О.,
студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Песцова-Світалка О.С., кандидат економічних наук, доцент*

Конкуренція на ринку товарів та послуг останнім часом змушує виробників все активніше використовувати у своїй діяльності застосування нецінкової конкуренції, тобто комплексної системи заходів, призначених для підвищення попиту споживачів на ринку. Залежно від попиту на продукт, виробник визначає для себе певну політику, яка спрямована на приваблення покупця. Мета роботи полягає у розкритті сутності нецінкової конкуренції, обґрунтуванні причин її виникнення та методів реалізації з позиції мікроекономічного аналізу.

Основною причиною виникнення нецінкової конкуренції є наявність на ринку великого числа незалежно діючих виробників будь-якого конкретного продукту або ресурсу, економічне змагання, суперництво, боротьби між виробниками за свої інтереси та ринки збуту з метою одержання вищих доходів. При неціновій конкуренції на перший план виступають унікальні властивості товару, його технічна надійність та висока якість. Саме це, а не зниження ціни, дозволяє залучити нових покупців і підвищити конкурентоздатність товару [1, с. 175].

Якщо досконалий конкурент не витрачає кошти на рекламу через те, що її можливий ефект в значній мірі дістанеться іншим, а монополісту реклама не дуже потрібна через відсутність суперників, то для монополістичного конкурента реклама слугує одним з основних знарядь в боротьбі за існування. За рахунок витрат на рекламу він може збільшити свою долю на ринку.

Істотним детермінантом ринкової влади в умовах монополістичної конкуренції служить не цінова політика інших продавців, а ступінь прихильності покупців конкретній марці товару. На ринках монополістичної конкуренції саме унікальність комбінації споживчих властивостей в очах покупців — основний фактор конкурентоздатності товару. Цінова конкуренція відходить на другий план, поступаючись першим місцем неціновій конкуренції, що використовує такі інструменти, як рекламні кампанії, конкуренція сервісу, гарантійне і післягарантійне обслуговування, конкуренція асортименту (що особливо актуально для підприємств торгівлі, суспільного харчування, масових послуг та ін.), місце розташування тощо [2, с. 165].

До нецінових відносяться такі групи методів конкурентних дій: перша група – методи забезпечення конкурентних переваг організації за рахунок зміни в кращу сторону різних споживчих характеристик товарів і послуг, з метою підвищення споживчої цінності; друга група – методи стимулювання збуту (короткочасні заходи грошового або матеріального характеру, що заохочують купівлю товару).

Перша група методів ґрунтується на прагненні захопити частину галузевого ринку шляхом випуску нових товарів, які або принципово відрізняються від старої моделі, або представляють її модернізований варіант. Важливими заходами

другої групи методів нецінової конкуренції є економічність і мінімізація термінів постачання, які можуть дотримуватися в умовах доставки потрібної продукції заданої якості в позначені договірними умовами місце і час, з урахуванням мінімальних сукупних витрат з транспортування продукції. Не можна не виділити і такий фактор нецінової конкуренції, як створення потужної збутової мережі і служби сервісу. Цей вид конкуренції ґрунтується на поліпшенні сервісу обслуговування покупця. Сюди входить вплив на споживача через рекламу, вдосконалення торгівлі, встановлення пільг з обслуговування покупців після придбання товару, тобто в процесі його експлуатації. Тому важливим інструментом нецінової конкуренції є реклама. Інформування споживача про якість та властивість певного виду товару, порівняні переваги цього товару відносно інших замінників допомагають споживачеві здійснити його економічний вибір [3, с. 121].

Найбільш вагомим інструментом нецінової конкуренції, що робить продукцію, вироблену в умовах монополістичної конкуренції, більш дорогою, є витрати на рекламу. Витрати на рекламу збільшують витрати на одиницю випуску, але одночасно і зростає попит на продукцію фірми, що призводить до зростання її виручки. Реклама стимулює споживчий попит, підвищення попиту веде до збільшення випуску продукції, насичення ринку, максимізації прибутку, підвищення оплати праці. З іншого боку, відмова від рекламної діяльності призводить до зниження рівня продажу товарів та послуг.

Таким чином, на сучасному ринку широко застосовується різноманітні прийоми нецінової конкуренції. Нецінова конкуренція виступає методом боротьби між виробниками за свої інтереси та ринки збуту, стимулює споживчий попит та допомагає підприємствам максимізувати прибуток.

Список використаних джерел

1. Андреюк Н. В. Мікроекономіка: [навч. посібник] / Н.В. Андреюк. – К. : Кондор, 2006. – 176 с.
 2. Базілінська О. Я. Мікроекономіка: [навч. посібник] / О. Я. Базілінська, О. В. Мініна/ за ред. Базілінської О.Я. [3-є вид. випр.] – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 351 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://subject.com.ua/pdf/213.pdf/>
 3. Наливайко А. П. Мікроекономіка: [підручник] / А. П. Наливайко, Л. А. Азькум, П. Г. Банщиков/ – К. : КНЕУ, 2011. – 446 с.
-

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

**Співак І. О.,
студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Песцова-Світалка О.С., кандидат економічних наук, доцент**

Ринок праці посідає центральне місце серед інших ринків. Він є найбільш складним елементом ринкової економіки, в процесі функціонування якого переплітаються інтереси робітника та роботодавця щодо визначенні ціни праці та умов функціонування, а також відображаються практично всі соціально економічні явища, що відбуваються в суспільстві [1, с. 69].

Дослідженню проблеми розвитку ринку праці багато уваги приділяли в своїх роботах О. Амосов, С. Бандур, Д. П. Богиня, І. Бондар, В. Васильченко, А. Г. Горілий, Ю. В. Ніколенко. Мета даної роботи полягає в вивченні механізму формування ринку праці в системі ринкових відносин України.

Ринок праці як складова частина ринкової економіки пов'язаний з реалізацією такого економічного ресурсу (фактора виробництва) як здатність до праці та підприємницької діяльності, і в такому розумінні є аналогічним ринкам капіталів, товарів і послуг. У той же час це специфічний ринок, оскільки реалізується особливий товар, здатний до праці – робоча сила, яка є основною атрибутикою, ознакою людини, не відділеної від неї [3, с. 124].

Механізм ринку праці формують пропозиція та попит на робочу силу. Основним чинником, що визначає попит та пропозицію на ринку праці є заробітна плата, яка виступає ціною робочої сили, тобто є ціновим чинником попиту і пропозиції робочої сили.

Попит на робочу силу – це платоспроможна потреба роботодавців щодо трудових послуг працівників певних професій і кваліфікації. Величина попиту залежить в першу чергу від економічного стану країни, темпів зростання економіки, а також від умов діяльності підприємства, положення підприємства. Високі темпи зростання створюють підвищений попит на робочу силу. Коли економіка перебуває в кризовому стані, то кількість робочих місць зменшується, а попит на робочу силу падає.

За даними Державної служби статистики України, ситуація на ринку супроводжується скороченням попиту на робочу силу. Майже в усіх видах економічної діяльності та майже в усіх регіонах зменшується середньооблікова кількість штатних працівників. У січні 2016 р., за даними Державної служби статистики України, середньооблікова кількість штатних працівників становила 7,8 млн., та порівняно з січнем 2015 р. скоротилася на 328 тис. осіб, найбільш суттєво – у промисловості; освіті; охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги; оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті та на транспорті. Попит на працівників скорочується практично в усіх видах економічної діяльності та по основних розділах класифікації професій [2].

Пропозиція робочої сили – це кількість праці, яка пропонується для реалізації при визначених ставках заробітної плати. Як і для будь-якого товару, величина пропозиції збільшується, коли росте ціна – заробітна плата зменшується – при її зниженні. Пропозиція робочої сили носить вільний характер: люди самі добровільно вибирають між зайнятістю і незайнятістю, визначають професію, вид діяльності, приймають рішення про зміну роботи.

Основними чинниками, що визначають пропозицію на ринку праці є: чисельність населення, його статевовікова структура та територіальний розподіл; кваліфікаційний рівень та рівень освіченості населення; рівень добробуту в суспільстві; ступінь та інструменти державного регулювання ринку праці; впливовість профспілок; традиції, культура, звички, релігія, основні мотиви до праці в суспільстві тощо.

Співвідношення попиту та пропозиції на ринку праці визначає ціну робочої сили. Ціною праці є ставка заробітної плати, або оплата праці за одиницю

часу: годину, день, місяць. За певних умов криві попиту та пропозиції робочої сили можуть не перетинатися. Це має місце тоді, коли наймані працівники вимагають такого рівня оплати, на який не погоджуються роботодавці, а останні пропонують таку оплату, яка не влаштовує робітників. Така ситуація складається досить рідко і стосується тільки окремих професій. У цілому ж роботодавці та наймані робітники не можуть обійтись одні без одних [4].

Отже, ринок праці є системою суспільних соціальних відносин, пов'язаних з наймом і пропозицією праці. Механізми ринку праці полягає в узгодженні попиту та пропозиції на працю., при цьому заробітна плата виступає ціною робочої сили. В Україні спостерігається стійка тенденція до зростання пропозиції робочої сили та скорочення попиту на неї. Тому особливої значущості в даний час набуває здійснення регулюючих заходів ринку праці.

Список використаних джерел

1. Савченко А. Г. Макроекономіка: [підручник]/ Анатолій Григорович Савченко. – К. : КНЕУ, 2005. – 441 с.
 2. Основні тенденції на ринку праці. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350794>.
 3. Базилінська О. Я. Макроекономіка: [навч. посібник] / Олена Яківна Базилінська. – К. : ЦУЛ, 2005. – 442 с.
 4. Ринок праці і механізм його функціонування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studies.in.ua/bzakon/87-66-rinok-prac-mehanizm-yogo-funkconuvannya.html>.
-

ОСНОВНІ НАПРЯМИ АНАЛІЗУ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА

**Старокожко А. О.,
студентка 3 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Єгорова О.В., кандидат економічних наук, доцент**

Одним з найважливіших критеріїв оцінки діяльності будь-якого підприємства, що має на меті отримання прибутку, є ефективність використання його майна та розкриття майнового потенціалу.

Загальна вартість майна підприємства (джерел формування капіталу) дорівнює валюті балансу, яка характеризує облікову (балансову) вартість.

Основні напрями аналізу майна (активів):

1) аналіз динаміки (горизонтальний аналіз);

За даними балансу аналіз активів проводиться як в цілому так і за видами. Аналіз динаміки складу майна дає можливість встановити розмір абсолютного і відносного приросту або зменшення всього майна підприємства та окремих його видів. Приріст активу вказує на розширення діяльності підприємства, але також може бути результатом впливу інфляції. Зменшення активу свідчить про скорочення підприємством господарського обороту, (звуження діяльності) і може бути наслідком зносу основних засобів, або результатом зниження платоспроможного попиту на товари, роботи і послуги підприємства.

2) аналіз складу та структури (вертикальний аналіз) – передбачає оцінку питомої ваги окремих видів майна у валюті балансу та у підсумку його розділів;

Структура вартості майна показує частку кожного елемента в активах і співвідношення позикових і власних коштів підприємства в пасивах. Аналіз проводиться з урахуванням поділу майна на види за рядом ознак, серед яких важливе місце займає класифікація за джерелами формування. Незалежно від організаційно-правових видів і форм власності підприємства джерелами формування його майна є власні і позикові кошти.

Структурний аналіз передбачає оцінку змін, які відбуваються в структурі. Він дає можливість порівняння структурних показників різних підприємств аналогічного напрямку діяльності та структури показників різних періодів незалежно від зміни їх розмірів та впливу інфляції.

3) розрахунок коефіцієнтів – відношень між окремими видами активів та джерелами їх формування;

У структурі вартості майна відображається специфіка діяльності. Але структура лише оцінює стан активів і наявність коштів для погашення зобов'язань і не дає відповіді на питання, наскільки вигідно для інвестора вкладення коштів у дане підприємство. Щоб дізнатися про ефективність використання майна користуються такими показниками: індекс постійного активу, коефіцієнт зносу, коефіцієнт реальної вартості майна, коефіцієнт оборотності, коефіцієнт закріплення оборотних коштів, капіталовіддача, капіталомісткість. Ці коефіцієнти дадуть змогу дізнатися про: частку основних засобів та необоротних активів у джерелах власних коштів, рівень фінансування основних засобів за рахунок амортизаційних відрахувань, рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва, використання основних засобів та інших активів підприємства. За допомогою аналізу коефіцієнтів можна виявити сильні й слабкі позиції підприємства. Важливим також є й те, що аналіз коефіцієнтів дає змогу краще зрозуміти взаємозв'язок між балансом і звітом про доходи [2].

4) оцінка забезпеченості окремими видами активів (виробничими запасами, основними засобами, грошовими коштами тощо);

Забезпеченість підприємства основними ресурсами оцінюють порівнянням фактичної наявності з потребою в них.

5) аналіз оборотності (строк використання основних засобів, період обертання оборотних активів, період повернення дебіторської заборгованості, середня тривалість зберігання (обороту) запасів тощо);

6) аналіз ефективності використання майна та його складових за допомогою показників окупності та рентабельності [1].

Аналіз майнового стану є першим етапом аналізу фінансового стану підприємства. Про фінансове становище свідчать склад і структура активів (майна), капіталу і зобов'язань станом на початок і кінець звітної періоду; зміни в розміщенні коштів і джерела їх формування на кінець року в порівнянні з початком року. Тому повний і достовірний майнового стану підприємства є одним з пріоритетних напрямків в оцінці фінансового становища. Він дозволить виявити причини відхилень і оцінити перспективи розвитку фінансового положення організації в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Єгорова О. В. Аналіз господарської діяльності: [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів аграрного профілю] / О. В. Єгорова, Л. О. Дорогань-Писаренко. – Полтава : РВВД ПДАА, 2016. – 300 с.
2. Сарапіна О. А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення / О. А. Сарапіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Випуск 1. Частина 1. – 2013. – С. 96–99.
3. Фінанси підприємств : [підручник] / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 6-те вид., перероб. та допов. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.
4. Шило В. П. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства: [навчальний посібник] / В. П. Шило, Н. І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна та ін. – К. : Кондор, 2005 р. – 240 с.

МІСЦЕ СУЧАСНОЇ ЖІНКИ У БІЗНЕСІ

**Ткаченко А. О.,
студентка 3 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Васько К. С., старший викладач**

Більшість чоловіків впевнені, що жінка легким порухом руки може занепасти будь-яку справу, бо занадто залежна від своїх емоцій, інтуїції, переживань та настроїв. А отже, їм нічого не варто перетворити бізнес на базар, а політичну дискусію на істеріку. Думки представниць слабкої половини з цього приводу розбіжні [1].

Протягом багатьох століть жінки вважалися слабкою статтю. Займалися домашнім господарством і виховувати дітей – ось головні заняття для нас. Так вважалося до початку минулого століття, але на сьогоднішній день ситуація значно змінилася. Багато сучасні представниці прекрасної статі прагнуть досягти успіху в бізнесі і політиці – галузях, які завжди вважалися споконвічно чоловічими.

Існує безліч міфів про те, чого це жінка раптом розірвала зачарований трикутник Küche, Kinder, Kirche і подалася в бізнес. Причому серед міфотворців жінок не менше, а ніж чоловіків. Отже, якщо жінка подалася в політику чи бізнес, вона погана мати і дружина, у неї не склалося особисте життя, є потреба самостверджуватися або вона дуже любить гроші.

Або ще: жінка завжди повинна залишатися жінкою – фраза, якою закінчується чимало вітальних промов, тостів, суперечок та дебатів. Але що воно мається на увазі, не зміг розтлумачити жоден з опитуваних нами, незалежно від статі.

Запитання «Чи повинні жінки займатися політикою та бізнесом?» досі, певно, викликає в суспільстві нездоровий інтерес, бо час від часу дебатуються, обговорюються в ЗМІ. А жінки тим часом все одно просуваються – хто в політику, хто в бізнес [2].

Ситуація перехідної економіки вимагає посилення ділової активності людей в усіх економічних структурах. Сфера підприємництва і, зокрема, малого бізнесу, поповнюється жінками майже цілковито за рахунок торгівельної сфери. Жінкам не вистачає стартового капіталу, зв'язків у верхніх ешелонах влади – всього того, що є в чоловіків, які розпочинають свій бізнес.

Виділяються дві основні групи жінок-підприємців. Перша – особи з високою кваліфікацією, знанням мов, орієнтовані на роботу з міжнародним бізнесом, але не на перших, а на других ролях у фірмі: консультантами, економістами. Це дуже незначна, порівняно з чоловіками, група жінок. Серед причин – загальний дефіцит спеціалістів високого класу і традиційна монополія чоловіків у діловому світі. Друга категорія – жінки середньої кваліфікації, що ризикнули створити власне підприємство, як правило у сфері побутових послуг. Вже через рік-два, як доводять соціологічні дослідження, багато з них відходять від справ, не витримав жорстких умов, непрозорості, кримінальності, корупції, що панують в економічній сфері.

За даними соціологічних опитувань, більше третини респондентів відмічають, що їх надії не справдилися і вони повністю розчаровані. Всі опитані жінки-підприємці вважають, що жінкам дуже важко вижити в світі «чоловічого» бізнесу. Було б справедливо, аби держава надавала деякі пільги «жіночому» бізнесу, як це відбувається у ряді розвинених країн. Держава повинна сприяти участі жінок у підприємницькій діяльності, по-перше, тому що без цієї підтримки жінки не можуть на рівних з чоловіками займатися бізнесом, а по-друге, тому, що в українському суспільстві підприємництво асоціюється виключно з чоловічою половиною людства. Цієї ж позиції дотримуються і ЗМІ, що орієнтуються на бізнес і підприємництво. Формується розуміння, що жінок у бізнесі майже не існує, хоча насправді їх у приватному секторі біля 50%.

Жінки складають також значну частину зайнятих у маргінальній економічній діяльності. Ця діяльність відбувається у своєрідних нішах, які виникли стихійно. Жінки несуть на собі основний тягар соціальних втрат ринкових реформ і змушені розробляти альтернативні економічні стратегії. Деякі маргінальні види економічної діяльності взагалі стали жіночими, бо потребують жіночих рис характеру.

Таким чином, можна стверджувати, що на сучасному ринку праці України існує помітний гендерний дисбаланс, який виявляється у нерівному представленні жінок на керівних посадах, у їх концентрації в найменш престижних галузях економіки й сферах діяльності, нарешті в значно нижчій, ніж у чоловіків, оплаті праці в усіх без винятку галузях, навіть таких, що традиційно вважаються «жіночими» і де жінки складають переважну частку працюючих.

У великих містах ні в кого не викликає здивування жінка в бізнесі. Нерідко навіть у великих компаніях керівні посади займають представниці прекрасної статі. Оголошення з пропозицією бізнесу для жінок завжди можна знайти на рекламних дошках рекрутингових агентств. Мало того, жіночий бізнес став настільки поширений, що, починаючи з вісімнадцяти років, багато дівчат шукають відповідь на питання, як стати успішною діловою жінкою, так як крім матеріальної незалежності кожна бізнес-вумен отримує можливість розвиватися і рости в професійному плані [3].

Список використаних джерел

1. [Електрон. ресурс]. Код доступу: <http://www.textreferat.com/>
 2. [Електрон. ресурс]. Код доступу: <http://www.pervenec.kiev.ua/>
 3. [Електрон. ресурс]. Код доступу: <http://www.pan-ta-pani.com/>
-

НОРМАТИВНА І ПОЗИТИВНА МІКРОЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

*Яковенко В. Р.,
студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –
Песцова-Світалка О.С., кандидат економічних наук, доцент*

Основним завданням мікроекономіки є з'ясування сутності елементів мікросистеми та зв'язків між цими елементами. Це виявляється у вивченні позитивної мікроекономіки, яка виконує пізнавальну функцію. Завданням нормативної мікроекономіки є обґрунтування та вироблення економічної політики. Вдале поєднання нормативної та позитивної мікроекономіки дозволяє продуктивно функціонувати підприємствам на ринку та ефективно використовувати обмежені ресурси для найкращого задоволення потреб у життєвих благах.

Економічні теорії і моделі, які описують ключові економічні залежності, не є абсолютно точними. Це пояснюється тим, що вони є лише спрощенням об'єктивної реальності, яка є набагато складнішою і багатофакторною. В той же час сама реальність, факти, на яких базується економічна теорія, з часом змінюються, отже, стара економічна теорія перестає їх відображати. Тому необхідно постійно звіряти існуючі принципи (теорії) з економічним середовищем, яке змінюється. В результаті такої перевірки економічні теорії нерідко модифікуються, вдосконалюються або взагалі відходять в минуле [1, с. 13].

Економічні теорії вивчаються не заради зайвої цікавості. Вони є основою прогнозування економічних явищ і прийняття господарських рішень. Беручи до уваги основні економічні теорії, окремі економічні одиниці приймають раціональні рішення: покупці – по придбанню тих чи інших товарів в певних кількостях; підприємці – по випуску продукції в певних розмірах, встановленню ціни на неї, придбанню тих чи інших ресурсів в певних кількостях тощо.

Нормативна економіка вивчає те, що повинно бути, тобто те, як основні економічні функції мають бути виконані. Нормативна економіка ґрунтується на ціннісних поглядах і є суб'єктивною. Вона охоплює всі сторони і аспекти економіки. В той час, коли позитивна економіка не залежить від нормативної, остання базується як на попередній, так і на ціннісних орієнтаціях суспільства. Суперечності у позитивній економіці можуть бути вирішені збиранням більшої кількості або більш якісних даних про ситуацію на ринку. З іншого боку, суперечності у нормативній економіці зазвичай не можуть бути вирішені [2, с. 13].

Якщо позитивна економіка описує те, що є, і пов'язана з аналізом і прогнозуванням, то нормативна економіка говорить про те, що слід зробити, чи чого бажано досягти і пов'язана з плануванням. Якщо позитивна економіка позбавлена оціночних суджень і базується на строго визначених вимірниках, то нормативна – охоплює моральні та суб'єктивні оцінки стосовно того хорошими чи поганими є економічні умови чи політика, наскільки вони є справедливими.

Знання основних закономірностей, принципів мікроекономіки є надзвичайно важливе, оскільки їх врахування дозволяє приймати оптимальні господарські рішення як окремими економічними одиницями, так і урядом, що справляє великий вплив на розвиток економіки в цілому. Економічні закономірності повинні враховуватись і при розробці економічної політики уряду, інструменти

якої чинять вплив на економіку. Так, допомога по безробіттю, яку надає уряд з метою забезпечення певного рівня життя безробітним, як правило, спричиняє ріст безробіття; встановлення урядом максимальної межі ціни з метою забезпечення мінімально необхідного рівня споживання певних товарів всім верствам населення створює дефіцит цих товарів.

Позитивна економіка займається пізнанням і дією економічних законів, тоді як нормативна економіка – їх використанням. Слід зазначити, що обидва види мікроекономічної теорії тісно пов'язані між собою. Так, результати позитивного аналізу допомагають визначити кращий спосіб досягнення нормативних цілей. В той же час результати нормативного аналізу, наприклад, стосовно несправедливості при певних виборах або в певних питаннях зацікавлюють у більш глибокому їх дослідженні [3, с. 133].

Таким чином, економісти виділяють дві основні функції мікроекономічної теорії: позитивну (пізнавальну) та нормативну (практичну). Завдання позитивної економічної теорії полягає у дослідженні фактів і залежності між ними, завдання ж нормативної економічної теорії – обґрунтувати і виробити економічну політику. Позитивна економіка передбачає проведення такого аналізу, в процесі якого розкриваються об'єктивні основи економічного розвитку і дається наукове обґрунтування функціонування певної економічної системи. Нормативна економіка – це наука, яка дає оціночні судження про основні види вибору, які робить економічна система.

Список використаних джерел

1. Іванюта В. Ф. Мікроекономіка: [навч. посібник] / Василь Филімонович Іванюта. – Полтава, 2003. – 243 с.
 2. Краснікова Л. І. Практикум з мікроекономіки: [навч. посібник] / Л. І. Краснікова, І. Г. Лук'яненко/ – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2005. – 317 с. – (тести, проблемні ситуації, вправи).
 3. Самюельсон П. Мікроекономіка: [підручник] / П. Самюельсон – К. : Основи, 1998. – 704 с.
-

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

**Яковенко М.В.,
студентка 1 курсу факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –
Песцова-Світалка О.С., кандидат економічних наук, доцент**

Інвестиційна діяльність виступає одним з найважливіших елементів, що стимулюють ефективний розвиток підприємств різних галузей промисловості та країни в цілому. Особливо необхідною вона є в період становлення ринкової економіки, оскільки допомагає визначити основні напрями діяльності та здійснити структурну перебудову. Саме тому дослідження інвестиційної діяльності є не лише актуальним, а і має визначальне значення у наш час.

Проблеми інвестування України висвітлено в працях багатьох вітчизняних вчених-економістів, а саме: Л.М. Борща, А.П. Гайдуцького, Б.В. Губського, А.П. Дуки, Т.В. Майорова, А.А. Пересади та багатьох інших. Мета роботи по-

лягає в дослідженні проблем інвестиційної діяльності підприємств та аналізі перспектив її розвитку.

За даними Державної служби статистики України структура та динаміка інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування свідчить, що: основними джерелами інвестування були й залишаються власні кошти підприємств та установ, що становлять 63,3 % від загального обсягу інвестицій у капітал; спостерігається стрімке падіння банківського кредитування з 20,7 % у 2010 р. до 14,1 % у 2015 р.; у структурі іноземного інвестування переважають інвестування у фінансовий, а не в реальний сектор економіки; кошти іноземних інвесторів у основний капітал за період 2010-2015рр. стрімко скоротились, становили відповідно 3,9 % та 1,4 % [1]. Така тенденція є позитивною, оскільки зменшує залежність підприємств від зовнішніх джерел фінансування, не потребує витрачання коштів на оплату відсотків, але в сучасних умовах це негативно позначається на діяльності підприємств та інвестиційній діяльності в країні загалом. Це пов'язано з відсутністю достатніх коштів у підприємств через низькі показники прибутковості.

Загалом в Україні є надто багато проблем, які негативно впливають на інвестиційну діяльність підприємств. Основною з них є недосконала законодавча база. Інвестиційна діяльність в нашій країні регулюється великою кількістю законів, постанов, кодексів, міжнародних норм права, міжнародних договорів та інших нормативно-правових актів. Національне законодавство у сфері регулювання інвестиційної діяльності нестабільне, нормативно-правова база зазнає постійних змін, оскільки в процесі її формування одні нормативно-правові акти приймаються, інші відміняються, або їх положення знаходять своє відображення в інших нормативно-правових актах [2].

Ще однією проблемою є надто нестабільна економічна ситуація в країні. Залежність від експортерів паливно-енергетичних ресурсів, нестабільність національної грошової одиниці, доларизація економіки, низький інвестиційний клімат та незадовільні умови бізнесу є тими реаліями, з якими стикаються підприємці. Недостатність коштів у підприємств є основним стримуючим фактором для інвестиційної діяльності. Вітчизняні підприємства отримують такі суми прибутку, які є недостатніми для високоефективних інвестицій. Крім того велика частка доходу стягується у вигляді податків, що призводить до тінізації економіки.

Проте підприємцям необхідно зрозуміти, що без капітальних інвестицій їх конкурентоспроможність падає. Інвестування в новітні технології, які зможуть зменшити енерго- та матеріаломісткість продукції, покращити якісні характеристики, зменшити пагубний вплив на екологію ось що необхідно українським підприємствам [3].

Задля підвищення рівня інвестиційної привабливості нашої країни та активізації інвестиційної діяльності на макрорівні необхідно: уряду та керівництву країни дотримуватися активної позиції щодо залучення інвестицій; підтримувати на державному рівні програми та проекти зарубіжних та вітчизняних інвесторів; продовжувати формування сприятливого інвестиційного клімату; забезпечувати прозорість, «партнерські» відносини між державою та інвестором; розвивати інвестиційний ринок та сприяти його інтеграції у світовий простір.

Таким чином, стан інвестиційної діяльності в Україні перш за все залежить від ефективності функціонування вітчизняних підприємств, а саме від величини

здійснених ними капітальних вкладень за рахунок власних коштів. Очевидною є визначальна роль держави у регулюванні інвестиційної діяльності та сприянню розвитку галузей економіки за рахунок нормативно-правового забезпечення та проведення стимулювальної монетарної та фіскальної політики. Не менш важливим є усвідомлення й самими підприємствами важливості застосування якісного переоснащення виробництва та модернізації виробничих процесів.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України: Капітальні інвестиції. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Інвестиційне законодавство: стан, проблеми, перспективи: роз'яснення Міністерства юстиції України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0015323-12>.
3. Інформаційно-аналітичний бюлетень КМУ: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.inf-kmu.com.ua/2013-08.14/artick/15615593.html>.

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ВИРУЧКИ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

**Яковенко О.О.,
студентка 3 курсу факультету обліку та фінансів
Науковий керівник –
Єгорова О.В., кандидат економічних наук, доцент**

Неодмінним фактором розвитку будь-якого підприємства є грошові надходження, сума яких повинна перевищувати платежі підприємства. Від наявності або відсутності коштів буде зрештою залежати можливість функціонування підприємства, його конкурентоспроможність та фінансовий стан.

Основним джерелом грошових надходжень на підприємство є виручка від основної діяльності, яка залежить від галузі функціонування підприємства, обсягів його діяльності, впровадження науково-технічних розробок, якості продукції тощо. Головним складовим елементом доходу є виручка від реалізації товарів, робіт та послуг, а саме та її частина, яка залишається після вирахування матеріальних, трудових і грошових витрат на виробництво і реалізацію продукції [1, с. 216].

Аналіз суми чистої виручки від реалізації продукції проводять по кожному виду реалізованої продукції окремо. На суму виручки впливають такі два фактори першого порядку: кількість реалізованої продукції та середня реалізаційна ціна.

Сума виручки – це добуток від множення першого фактора на другий, тобто обсягу реалізації на ціну одиниці реалізованої продукції. Обидва фактори впливають на суму виручки прямо пропорційно. При збільшенні факторів сума виручки збільшується і навпаки.

Вплив факторів першого порядку на суму виручки визначають двома методами:

- 1) методом ланцюгових підстановок;
- 2) методом обчислення різниць.

Під час використання ланцюгового методу потрібно, крім планової і фактичної суми виручки, визначити додатковий показник – умовну суму виручки: при фактичній кількості реалізованої продукції і плановій середній реалізаційній ціні.

Різниця між умовною і плановою сумою виручки показує зміну суми виручки за рахунок зміни кількості реалізованої продукції. Різниця між фактичною і умовною виручкою показує зміну суми виручки за рахунок зміни ціни. Під час використання методу обчислення різниць вплив зміни факторів на зміну суми виручки визначають за такими правилами:

1) різниця між фактичною і плановою кількістю реалізованої продукції помножена на планову середню реалізаційну ціну показує зміну суми виручки за рахунок зміни кількості реалізованої продукції;

2) різниця між фактичною і плановою ціною помножена на фактичну кількість реалізованої продукції показує зміну виручки за рахунок зміни середньої реалізаційної ціни.

Для збільшення суми виручки від реалізації продукції потрібно збільшувати кількість реалізованої продукції і підвищувати середню реалізаційну ціну, за рахунок пошуку вигідних ринків збуту продукції, підвищення якості продукції, вивчення кон'юнктуру ринку, запровадження достовірної реклами, збільшення виробництва продукції [2].

Обсяг (кількість) реалізованої продукції прямо впливає на величину виручки, а сама кількість реалізованої продукції залежить від обсягу виробництва товарної продукції і зміни величини перехідних залишків реалізованої продукції на початок і кінець року.

Асортимент реалізованої продукції справляє двоякий вплив на величину виручки. Зростання в загальному обсязі реалізованої продукції питомої ваги асортименту з більш високою ціною збільшує величину виручки, і навпаки.

Прямий вплив на розмір виручки справляє й рівень відпускних цін. У свою чергу, на рівень цін впливають якість і споживчі властивості, строки реалізації продукції, попит і пропонування на ринку. За умов ринкової економіки існують вільні, фіксовані і регульовані ціни. [4]

На основі одержаних даних робляться висновки про позитивний або негативний вплив кожного конкретного фактора. При цьому особлива роль приділяється тим факторам, які найбільш позитивно впливають на зростання доходів від продажів. Особливо потребують аналізу фактори, що негативно вплинули на одержання виручки. Все це дозволяє поставити цілі збільшення виручки від продажів з урахуванням необхідних управлінських рішень, які будуть ставитися до кожного з виявлених факторів.

Таким чином, факторний аналіз виручки дозволяє не тільки зрозуміти, чому вона отримана в такому розмірі, але і продумати шляхи її збільшення [3, с. 49].

Список використаних джерел

1. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навч. посібник [для самост. вивч. дисципліни] – К. : Знання-Прес, 2009. – 299 с.
 2. Економічний аналіз: ТЕМА 8 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://analiz2012.wordpress.com/category/тези-лекцій/тема8-аналіз-фін-результатів>.
 3. Скамай Л. Г. Економічний аналіз діяльності підприємства / Л. Г. Скамай. – М. : Инфра-М, 2009. – 304 с.
 4. Фактори, що впливають на розмір виручки від реалізації продукції [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ex.ua/1585016>.
-

ПОКАЖЧИК АВТОРІВ

Акопян Л. М.....	231	Гуйва Ю. І.....	259
Андрійченко О. Р.	155	Даниленко В. О.....	259
Андрусь В. О.	157	Даценко Л. В.....	169
Антонець А. І.....	21	Дворник В. В.....	171
Артюшенко А. О.....	22	Демиденко Т. С.....	173
Баган Н. В.....	24	Демченко А. І.	362
Балюк Д. С.....	232	Донченко В. А.	364, 365
Банаї Сашурі О. М.....	26	Дрозд М. О.....	45
Бахур О. О.	234	Дуденко К. Р.	367
Беда К. М.....	236	Ємець М. О.	357
Безсмертна Я. С.	360	Єрмоленко В. М.	368
Березовець Н. В.	237	Жадан Ю. А.	261
Блоха А. В.	27	Жовнір В. І.....	138
Булгаков О. С.....	239	Жолобецький А. Я.....	263
Бунецький В. А.....	241	Запорожець А. А.	370
Вараксіна Ю. В.	159	Захарчук Л. О.....	265
Васильєва Л. І.	160	Зверєва А. О.....	175
Васько Я. С.....	29	Зернова С. І.....	46
Верещака М. Г.	162	Зуєв В. С.....	177
Вибиванець А. Н.....	134	Івашина А. С.....	178
Винник В. П.	245	Івко Ю. В.....	49
Винниченко В. С.....	164	Іманова В. П.....	266
Вишегородська Я. В.	246	Ісмаїлов Н. Н. о.....	48
Віленська М.С.....	243	Іщенко І. В.	51
Віхляєв А. А.....	31	Калашник А. О.	372
Вуйко М. В.....	165	Капітан С. О.....	53
Гладир В. В.....	248	Карпінський К. Є.....	373
Гладун О. С.	250	Касай О. О.....	55, 58, 59
Головня І. В.....	167	Клименко С. Ю.....	268
Голушко І. В.....	252	Клюшник І. С.....	61
Гонтар А. В.....	254	Кобилко А. В.	270
Горбач В. О.	256	Коваленко Ю. С.....	63
Гордієнко І. О.....	33	Кожушко С. Б.	64
Горобець М. В.....	136	Козленко Ю. В.....	272
Гриб О. Є.....	257	Колесніченко В. Ю.....	367
Грига С. М.....	35	Коломієць Ю. В.....	180
Гришко Д. Д.....	37, 38, 40	Корітько Д. С.....	182
Губар Р. В.	42	Корнієнко Д. О.	183
Губченко О. М.	362		

Костоглод А. К.....	66	Наталенко Д. С.	300
Кошман Н. І.....	185, 186, 375	Науменко А.С.	302
Краснолуцька А. Г.....	273	Огур В. В.....	303
Кривенко О. М.....	188	Олійник Т. О.....	305
Кривохижа Т. С.....	275	Остренко Я. О.....	88
Крокас М. М.....	190	Павленко Т. В.....	90
Крупа А. В.....	277	Павліга А. С.....	205
Кулинич М. О.....	68	Падусенко О. М.....	307
Кулічковська О. Д.....	69	Пазинич Д. О.....	92
Кулішенко А. О.....	72	Панченко І. Г.....	382, 383
Кульчицька Ю. Г.....	74	Парпура О. С.....	310
Кумир Л. А.....	279	Пастухова В. О.....	94
Купрієнко О. М.....	281	Пащенко М. С.....	207
Курило І. І.....	283	Петракій Н.О.....	208
Куришко Л. В.....	192	Петриченко Н. І.....	210
Ладатко А. А.....	75	Пидяк Т. П.....	211
Левченко В. О.....	377	Покас В. М.....	312
Лисяк Я. І.....	284	Покидько Т. О.....	314, 316
Литвиненко Я. В.....	194	Покрасенко К. О.....	318
Лінець Я. А.....	196	Приходько І. В.....	96
Ліс В. М.....	286	Прокопенко М. В.....	319
Лісний О. С.....	77	Прокопенко С. Є.....	171
Льовин А. С.....	79	Простак О. С.....	98
Люлькіна Н. Г.....	288	Радченко Н. В.....	100
М'якота Я. В.....	140	Регей В. І.....	321
Малецький О. О.....	379	Ретівов О. С.....	213
Малоголовий В. І.....	198	Риженко Н. С.....	102
Мамай Т. В.....	81	Роздобудько Н. Н.....	141
Мамедов Ейваз Велі огли.....	289	Роман Л. С.....	385
Марченко К. В.....	291	Романько Ю. О.....	104
Мася І. А.....	83, 84	Ростов І. М.....	106
Махоніна В. Ю.....	380	Рудик О. Б.....	108
Миколенко А. О.....	200	Рудич І. С.....	216
Мироненко З. В.....	293	Рудько О. В.....	217
Мироненко О. В.....	295	Садова А. І.....	157
Михайловська М. О.....	296	Сазанкова І. А.....	323
Мовчан А. М.....	298	Салашна В. О.....	143
Мостовий А. О.....	86	Саненко В. Г.....	110
Мустіпан Л. В.....	202	Святелик Ю. А.....	111
Насірлі Аліага Натіг огли.....	203	Семенов В. Г.....	113

Сергеева Т. В.....	325	Тур Є. І.	128
Сивоглаз Ю. О.	115	Удовиченко Ю. В.	155
Сипко О. Г.	200	Фарманова А. Г. к.....	129
Сірик Ю. Ю.....	27	Федорченко В. В.....	150
Скороход В. С.....	326	Форш Я. Є.	336
Скрипник Г. М.	387	Хаю А. С.....	131
Слинько Є. В.....	145	Хвостенко Л. В.	338
Смірнова Є. С.....	328	Хоменко І. І.....	339
Сокіл В. О.....	117	Цілуйко Є. І.....	227
Сосницький В. П.....	219	Чирва В. С.....	341
Співак І. О.	389, 390	Чобітько М. М.	343
Старокожко А. О.	392	Шапаренко І. О.....	345
Старчик А. В.	119	Швачко М. О.....	229
Стратейчук М. О.....	222	Шинкаренко В. К.	348
Таран Я. В.....	147	Ширай М. І.....	349
Тимошенко А. С.	121	Шовкопляс А. С.....	152
Тищенко І. Л.....	330	Шовкопляс А. Ю.....	351
Ткаченко А. О.	394	Шолух О. Ю.....	353
Третьякова А. О.....	122, 124	Шутько В. П.....	355
Тригуб Л. М.....	126	Щербань О. В.....	133
Триль Р. П.....	332	Яковенко В. Р.	396
Тріфонова М. С.....	334	Яковенко М. В.	397
Тріцило Ю. С.....	148	Яковенко О. В.....	358
Трощак М. С.....	223	Яковенко О. О.....	399
Туманцов В. В.....	225		

Наукове видання

МАТЕРІАЛИ
студентської наукової конференції

27-28 квітня 2016 рік

Том I

Тези навчально-наукового інституту
економіки і бізнесу

Підп. до друку 29.04.2016. Формат 60x90¹/₁₆.
Ум. друк. арк. 25,5. Обл.-вид. арк. 25,3.
Гарнітура Times New Roman Cyt.
Зам. ____.

Редакційно-видавничий відділ Полтавської державної аграрної академії
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №2174 від 26.04.2005 р.
Адреса: 36003, м. Полтава, вул. Сковороди, 1/3.