

*Управління
розвитком
Харківський національний
економічний університет*

Збірник наукових статей

видається 2 рази на рік

№ 9, 2006

Харків. Вид. ХНЕУ, 2006

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Реєстраційний номер свідоцтва КВ №5948 від 19 березня 2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол №2 від 30.10.2006 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, професор (головний редактор)

Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, професор

Внукова Н. М. — докт. екон. наук, професор

Грігорян Г. М. — докт. екон. наук, професор

Гриньова В. М. — докт. екон. наук, професор

Дікань Л. В. — канд. екон. наук, професор

Дороніна М. С. — докт. екон. наук, професор

Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, професор

Кизим М. О. — докт. екон. наук, професор

Клебанова Т. С. — докт. екон. наук, професор

Левикін В. М. — докт. техн. наук, професор

Малярєвський Ю. Д. — канд. екон. наук, доцент

Назарова Г. В. — докт. екон. наук, професор

Орлов П. А. — докт. екон. наук, професор

Пушкар О. І. — докт. екон. наук, професор

Тодика Ю. М. — докт. юр. наук, професор

Тридід О. М. — докт. екон. наук, професор

Українська Л. О. — докт. екон. наук, професор

Хохлов М. П. — докт. екон. наук, професор

Ястремська О. М. — докт. екон. наук, професор

Редакція збірника наукових статей

Зав. редакцією **Сєдова Л. М.**

Редактори: **Лященко Т. О.**

Замазій О. Є.

Анацька О. В.

Беліков О. М.

Гергеша А. В.

Комп'ютерна верстка **Алісової О. А.**

Адреса видавця: 61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони:

(057)702-03-04 — головний редактор

(057)758-77-05 — зав. редакцією

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 25.12.2006 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 22,0. Обл.-вид. арк. 27,72. Тираж 500 прим. Зам. № 919.

Ціна договірною.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300 61001, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Видавництво ХНЕУ.

- © Харківський національний економічний університет, 2006
- © Видавництво ХНЕУ, 2006
- дизайн, оформлення обкладинки
- © Управління розвитком, 2006

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА: ТЕКУЩИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

The article is dedicated to current condition of agricultural economic sector and analysis of the main factors influencing it. Also there are certain propositions that may improve this area and wealth rising of agricultural manufactories.

Современное состояние агропромышленного комплекса Украины (АПК) характеризуется такими понятиями, как слабость, незащищенность и несостоятельность его функционировать и развиваться самостоятельно в рыночных условиях. Государственная поддержка и регулирование данного сектора национальной экономики являются сейчас залогом его существования вообще, потому как затянувшийся кризис, сопровождавший аграрный сектор на протяжении всего периода становления рыночной экономики, до сих пор не исчез. Его исследованием занимаются следующие ученые: А. Пешко, Г. Черевко, О. Бородинина и др.

Главнейшими проблемами АПК Украины уже продолжительное время остаются спад производства, высочайшая степень износа основных производственных фондов (более 80%) [1], падение рентабельности сельскохозяйственной продукции, обнищание сельского населения. Опыт многих государств свидетельствует о том, что только увеличением расходов бюджета решить подобные проблемы нельзя [2].

В Украине этому препятствует ряд причин:

отсутствие системных, научно обоснованных подходов к разработке реформ и мероприятий аграрной политики к пониманию их сути, задач, а главное, последствий реализации проводимых программ. В итоге действия властей оказываются стихийными и решают лишь краткосрочные проблемы, не затрагивая первоисточники кризиса;

отсутствие прозрачности в механизмах распределения и недоступность получения бюджетных средств для значительной части сельскохозяйственных предприятий; большие сложности и препятствия при получении льготных кредитов (особенно фермерским хозяйствам);

неэффективность использования вложенных бюджетных средств, следствием чего является очень низкая отдача, результаты деятельности сельскохозяйственного предприятия неадекватны объемам затраченных ресурсов;

тотальное нарушение основных принципов и порядка бюджетирования: при том, что преимущественная часть денег так и не доходит до получателей (а подобное выявлялось при реализации многих государственных программ), изменяются субъекты, которые в конечном итоге получают средства (ими оказываются крупные, финансово стабильные предприятия) [3].

В конечном итоге бюджетные средства в большей мере являются поддержкой не столько товаропроизводителей, сколько банков, использующих определенные выгоды при краткосрочном кредитовании, а также агротрейдеров, потому как кредит необходимо вернуть в кратчайшие сроки после сбора урожая, что подталкивает производителей к стремлению как можно скорее продать продукцию — так создаются предпосылки к снижению цен, а следовательно, доходов сельскохозяйственных предприятий.

Совершенно очевидно, что аграрный сектор нуждается в комплексе мероприятий и программ, которые должны предельно эффективно использовать вложенные средства; обеспечить прямое поступление средств по их целевому назначению в полном объеме; всевозможное способствовать стимулированию научно-технической и инновационной деятельности. Кроме этого, в долгосрочной перспективе необходимо проводить политику переориентирования субъектов национального АПК на восприимчивость к сигналам рынка и оперативное реагирование на них. Потому как аграрный сектор экономики, как и все другие сферы, должен функционировать на свободном регулируемом рынке, но не исключительно под защитой и при поддержке государства. При этом очень полезным для Украины будет опыт Европейского Союза, который, начиная с 2005 года, начал сокращать дотации фермерам Великобритании, а затем и Франции, традиционно получавшим львиную долю финансовых средств [4].

Литература: 1. www.apk-inform.com 2. Черевко Г. В. Державне регулювання економіки в АПК. Навчальний посібник. – К.: Знання, 2006. – 340 с. 3. Бородинина О. М. Державна підтримка сільського господарства: концепція, механізм, ефективність // Науково-аналітичний журнал "Економіка і прогнозування". – 2006. – №1. – С. 109 – 125. 4. www.economica.com.ua



Корженко Г. О.

УДК 658.011

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

Купріяненко О. О.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

In the given article major factors which influence a choice of an enterprise strategy are reflected. It is necessary to consider them in complex. A successful introduction of the chosen strategy influences direct executors – the personnel.

В умовах ринкової економіки найбільш поширеною формою власності є приватна. Основна відмінна риса цієї форми власності — наявність можливості самостійно формувати стратегію розвитку з урахуванням потреб ринку.

Успіх кожного підприємства прямо залежить від того, наскільки правильно обрана стратегія — генеральна програма дій, що виявляє пріоритети проблем і ресурси для досягнення основних цілей [1]. Але як обрати саме ту, яка найбільш дієва саме для вашого підприємства? Як зробити правильний вибір?

Досліджуючи досвід успішних вітчизняних та зарубіжних підприємств, автори визначили фактори, які мають найбільший вплив.

По-перше, це мета підприємства та його позиція в галузі. Якщо воно є лідером, то може орієнтуватися на розширення місткості ринку, захист своєї позиції, підвищення ринкової частки або використовувати ці стратегії в комплексі. Підприємство, що має на меті зайняти місце лідера, обирає стратегію наступу (можлива атака за всіма позиціями, за найбільш слабкими або задоволення тих потреб, що залишилися поза увагою конкурента). Якщо поле діяльності — сегменти, незайняті лідером, то може бути прийняте рішення про обрання стратегії інтеграції або виходу за межі ніші [2].

По-друге, наявні фінансові ресурси. Якщо виручка підприємства ледве покриває витрати на виробництво, навряд чи вдалим буде вибір стратегії диверсифікації (освоєння виробництва нових товарів) або інтернаціоналізації (освоєння нових ринків) [3].

По-третє, зовнішнє середовище, а саме напрямки державної політики, рівень цін на матеріальні та енергоресурси, рівень прямої й непрямої конкуренції в галузі, демографічний фактор та ін. Наприклад, якщо держава проводить політику протекціонізму, вплив іноземних конкурентів буде значно нижчим, ніж при впровадженні політики фритредерства (політика держави, спрямована на розвиток зовнішньоекономічної діяльності за допомогою протекції міжнародної торгівлі) [1]. Залежно від загальноекономічного стану підприємство може обрати одну зі стратегій зростання (інтегративне, інтенсивне і диверсифікації).

Але найбільш впливовим є фактор розвитку. Чим вищу сходинку еволюції займає суспільство, тим більшу вагу набувають потреби найвищих сходинок піраміди Маслоу — в спілкуванні, повазі та самореалізації. Таким чином, на цьому етапі на задоволення саме цих потреб має бути орієнтована політика підприємства.

На практиці формування стратегії відбувається за наступною схемою. Першим кроком є проведення внутрішнього аналізу у сфері керівництва, маркетингу, фінансів, виробництва та персоналу. Потім аналізується зовнішнє середовище — соціально-економічна ситуація, технології, галузь, конкуренти та клієнти. Інструментами для проведення цього аналізу є PEST-аналіз, SWOT-аналіз, матриця конкурентних переваг (модель Портера), матриця "Продукт/розширення ринку" (модель Ансоффа), модель п'яти конкурентних сил [1].

На основі отриманих даних формується стратегія, основними компонентами якої є мета, ключові фактори успіху, стратегічний план усього підприємства та окремих підрозділів.

Для впровадження обраної стратегії необхідні креативні, відповідальні і кваліфіковані кадри: керівники, менеджери, виконавці. Незважаючи на те, що їх цілі дещо відрізняються, вони мають спільну мету — досягнення найвищих показників підприємства.

Література: 1. Шершньова З. Е. Стратегічне управління: Навчальний посібник. – К.: ХНЕУ, 1999. – 384 с. 2. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Бизнес-книга, 1995. – 704 с. 3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Изд. "Питер", 1999. – 416 с.

© Корженко Г. О., Купріяненко О. О., 2006

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ИНТЕРНЕТ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

In the article the Internet as a constituent part of the marketing communication system are examined. There was developed a comparative description of marketing communication system dealing with "traditional" and internet market.

В современных условиях развития рыночных отношений все большее значение для предприятий приобретает поиск более эффективных систем коммуникаций с потребителями. Это обусловлено высоким уровнем конкуренции на рынках сбыта и, как следствие, "борьбой" за покупателя.

Целью данной статьи является определение такой системы маркетинговых коммуникаций, использование которой обеспечит максимальный эффект.

В данной работе будет рассмотрено соответствие системы коммуникаций на Интернет-рынке и "традиционном" рынке. Авторы разделяют точку зрения автора работы [1] и в качестве наиболее значимых параметров выделили следующие: способ получения информации потребителями, концентрация на определенном целевом сегменте, интерактивность, подход к брендингу, вклад потребителей в создание продукта.

Способ получения информации потребителями. На "традиционном" рынке, как известно, предприятие-производитель самостоятельно информирует потребителей о выпускаемой продукции, в качестве чего использует различные способы привлечения: акции, реклама, скидки, на что расходуются значительные средства. В отличие от "традиционного" рынка, на Интернет-рынке потребители самостоятельно находят интересующую их информацию, благодаря чему затраты предприятия на рекламу снижаются, что приводит к снижению себестоимости продукции и, как следствие, цены на нее. Также минимизируется риск направленности рекламной кампании не на ту целевую аудиторию, поскольку она определяется самостоятельно.

Концентрация на определенном сегменте рынка. На "традиционном" рынке зачастую используется массовый маркетинг, что не учитывает индивидуальных особенностей отдельных потребителей. Поэтому следующим преимуществом использования системы коммуникаций на Интернет-рынке является индивидуальный подход к каждому клиенту. Тем самым на "традиционном" рынке между производителем и потребителем ведется монолог, что зачастую приводит к "провалам деятельности" в виду незнания индивидуальных потребностей потребителей. В противовес этому на Интернет-рынке всегда ведется диалог, что обеспечивает формирование высокого уровня социального взаимодействия между производителем и потребителем и налаживает мгновенную обратную связь [2 – 4].

Подход к брендингу. На "традиционном" рынке предприятия самостоятельно формируют бренд компании, при этом вовлеченность потребителей минимальна. На Интернет-рынке при формировании бренда высокая степень вовлеченности потребителей, что впоследствии повышает его ценность.

Вклад потребителей в создание продукта. На "традиционном" рынке покупатели не вносят никакого вклада в создание продукта, а лишь выступают в качестве объекта приложения маркетинговых усилий, что часто приводит к несостоятельности выпущенного продукта. На Интернет-рынке потребитель выступает в качестве партнера, что дает возможность более полно изучить его потребности, что приведет к повышению конкурентоспособности продукции и предприятия в целом [3; 5].

Таким образом, из вышеизложенного необходимо сделать вывод, что в современных условиях развития рынка невозможно вести эффективную маркетинговую политику, ограничиваясь только "традиционным" рынком. Система коммуникаций на традиционном рынке направлена на привлечение новых потребителей, но в сложившихся условиях хозяйствования успехом деятельности является отнюдь не привлечение новых, а удержание старых потребителей, на что и направлены Интернет-коммуникации. Удержание имеющихся потребителей способствует развитию крепких партнерских отношений, что на сегодняшний день выступает концепцией для формирования успешной предпринимательской деятельности. Это обусловлено тем, что на удержание потребителей расходуется меньшее количество средств, чем на привлечение новых, что позволяет предприятию сэкономить данные средства и направить их на развитие [1; 2].



Следовательно, для повышения эффективности маркетинговых коммуникаций необходимо уделить должное внимание изучению Интернет-рынка, поскольку он дает возможность с минимальными финансовыми и временными затратами достичь максимального эффекта.

Литература: 1. Таганов Д. Интернет как новый элемент системы маркетинговых коммуникаций // Маркетинг. – 2003. – №3(70). – С. 67 – 74. 2. Иванова О. В. Роль Интернета в изучении маркетинговой среды // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №6 (50). – С. 55 – 62. 3. Магдольна Ваш. Маркетинг отношений и сетевая экономика // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – №2. – С. 113 – 120. 4. www. aup. ru 5. Дейнекин Т. В. Электронная почта как инструмент маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №3 (41). – С. 82 – 87.

Коваль С. Н.

УДК 65.011

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

БЕНЧМАРКИНГ — КОНКУРЕНЦИЯ ИЛИ СОТРУДНИЧЕСТВО

The author analyzes the practice of using benchmarking method nowadays and advances propositions towards its spreading in Ukraine.

На сегодняшний день стратегия выживания требует от предприятия постоянного развития и приспособления к теперешним и ожидаемым в будущем потребностям рынка, обеспечивая сохранение конкурентоспособности. В этой связи нарастают тенденции выработки способов смягчения непосильной конкуренции посредством преобразования ее в определенную форму сотрудничества, что приносит, по мнению автора, немалые выгоды. Одним из современных направлений объединения усилий ради поиска взаимовыгодных решений и средств, позволяющих сопоставить эффективность предприятий, является бенчмаркинг. Предприятия, его реализующие, получают шанс вырваться вперед в борьбе за своего потребителя на рынке.

Вопросы внедрения и применения бенчмаркинга находят достойное отображение в работах Дж. Х. Харрингтона, Р. Рейдера, Роберта С. Кэмпбелла, Г. Ватсона. В России отдельные положения и аспекты бенчмаркинга начали пропагандироваться в трудах Г. Л. Багнева, А. К. Казанцева, И. А. Аренкова, Е. А. Михайловой, И. Т. Балабанова.

Наиболее точно, по мнению автора, бенчмаркинг можно охарактеризовать как процесс нахождения и изучения лучших методов ведения бизнеса, что поможет рассматриваемому предприятию определить цель своего совершенствования и провести мероприятия по улучшению деятельности.

Последние два года бенчмаркинг входит в тройку самых распространенных методов управления бизнесом крупных международных корпораций, поскольку помогает относительно быстро и с меньшими затратами совершенствовать бизнес-процессы [1]. В Японии и США программы бенчмаркинга носят открытый характер, развиваясь при государственной поддержке [2]. В Европе применение и популярность бенчмаркинга по-прежнему несколько умеренна [1]. Использование этого инструмента в российских компаниях тоже имеет незначительные масштабы (РНК "Лукойл" или Газпром) [3]. Украина пока не встала на этот путь ввиду отсутствия должного инструментария, партнера для сравнения, правильных схем уплаты налогов, затратного аспекта [2].

Бенчмаркинг отличается практическое применение полученных предприятием знаний (в отличие от оперативного маркетинга и анализа конкурентоспособности); определение целей не только от достигнутого предприятием, а на основе анализа показателей конкурентов (в отличие от определения качества продукции/работ/услуг); добровольное взаимодействие предприятий [2; 4].

Таким образом, бенчмаркинг помогает увидеть потенциал предприятия, поэтому практику его применения необходимо развивать и в нашей стране. Для этого необходимо создавать дискуссионные клубы, центры бенчмаркинга, справочные службы, профессиональные объединения, формируя среду, обеспечивающую распространение и обмен знаниями о передовых достижениях, развитие творчества и обучения, являющихся ключевыми факторами современной экономики, которая основана на информации и знаниях.

Литература: 1. Фуколова Ю. Все лучшее – себе / Ю. Фуколова, И. Шелухин, А. Белов // Секрет фирмы. – 2002. – №1 (10). – С. 8. 2. Войцехівський В. А. Інноваційні аспекти забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств // Матеріали Міжнародної студентської науково-практичної Інтернет-конференції "Інноваційні процеси в управлінні сучасними організаціями в постіндустріальній економіці". – К.: ХНЕУ, 2005. – С. 1. 3. Бенчмаркинг – менеджмент или шпионаж? // Материалы центра дистанционного образования "Элитариум". – СПб.: Питер, 2003. – С. 3. 4. Данилов И. П. Бенчмаркинг — эффективный инструмент повышения конкурентоспособности / И. П. Данилов, С. Ю. Михайлова, Т. В. Данилова // Материалы представлены клубом бенчмаркинга "Деловое совершенство". – СПб.: РИА "Стандарты и качество", 2005. – С. 3.

© Коваль С. Н., 2006

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

This article analyzes the use of outsourcing as an instrument of expenses reduction. The method of its feasibility definition by local enterprises has been developed.

В умовах ринкового середовища, що постійно змінюється, перед суб'єктами господарювання постає питання постійного вдосконалення своєї підприємницької діяльності. Одним з найбільш дієвих засобів цього вдосконалення є підвищення якості управління витратами підприємств шляхом пошуку резервів їх зниження.

Питання щодо скорочення витрат підприємства висвітлені в роботах таких авторів, як С. О. Котлярів, Ю. С. Цал-Цалко, А. В. Череп, Б. С. Юровский та ін. Проте умови сьогодення вимагають від суб'єктів підприємницької діяльності використання в системі управління витратами інноваційних методів господарювання.

Система управління витратами складається з об'єктів, суб'єктів, інструментів та функцій системи управління витратами підприємства [1]. Об'єктом є витрати підприємства, що становлять вартість різноманітних ресурсів, котрі використовуються для досягнення цілей підприємства. Серед основних виділяють матеріальні, технічні та трудові ресурси [2].

Як інструмент системи управління витратами автором пропонується використовувати такий метод ведення сучасного бізнесу, як аутсорсинг.

Аутсорсинг — це спосіб оптимізації діяльності підприємства за рахунок концентрації зусиль на основному предметі діяльності та передачі непрофільних функцій зовнішнім спеціалізованим компаніям [3].

Для здійснення такого процесу автором запропонована методика, що базується на визначенні типу процесу виробництва. Необхідно розрахувати показники матеріало-, фондоемності та трудомісткості для визначення, які з ресурсів мають найбільшу питому вагу серед сумарних витрат підприємства. Таким чином, визначається об'єкт управління, на який повинні бути спрямовані зусилля суб'єктів управління — управлінського персоналу. Зменшення витрат, що були виділені як об'єкт управління, відбувається за рахунок використання інструменту аутсорсингу шляхом передачі відповідних функцій спеціалізованим підприємствам, де можливо скоротити дані витрати.

У світовій практиці аутсорсинг використовують для організації і здійснення фінансових, логістичних, інформаційних, маркетингових, кадрових та інших функціональних аспектів діяльності підприємства [4; 5]. Це дає можливість скоротити витрати за рахунок економії на заробітній платі відповідного персоналу, відрахуваннях у соціальні фонди, орендній платі, комунальних платежах, на підготовці й підвищенні кваліфікації персоналу, використанні матеріальних ресурсів, необхідних для реалізації зазначених функцій, та на отриманні необхідних дозволів і ліцензій [3].

Отже, опанування концепції аутсорсингу та її обґрунтоване впровадження на українських підприємствах дозволить значно скоротити витрати підприємства, що може суттєво відобразитись на ефективності бізнесу в цілому. Разом з тим використання аутсорсингу як інструменту оптимізації витрат є актуальною темою для майбутніх науково-прикладних досліджень.

Література: 1. Туровец О. Г. Организация производства и управление предприятием: Учебник / О. Г. Туровец, М. И. Бухалков, В. Б. Родинов; [Под ред. О. Г. Туровца. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 528 с. 2. Череп А. В. Управление витратами суб'єктів господарювання: Монографія. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. — 360 с. 3. Лігоненко Л. О. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу / Л. О. Лігоненко, Ю. Ю. Фролова // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — №6(48). — С. 115 — 125. 4. Реструктуризация фирмы и переход на аутсорсинг // <http://md-hr.ru/articles/html/articles32685.html> — 06.02.2007. 5. Дрозд И. Бухгалтерский аутсорсинг как организационная форма современного учетно-аналитического процесса // Бухгалтерский учет и аудит. — 2003. — №8. — С. 10 — 18.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

БРЕНД — ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ УСПЕХА

This article deals with the problem of product branding. According to the terms of marketing brand is a name, sign, symbol or any other characteristics that could identify product or service differing from other ones. Author also lists main principles that can help establishing a strong brand, among them are advertising, visual identity, PR. Internet and other means.

На практике часто встречаешься с тем, что путают два близких понятия — бренд и торговую марку. Следует всегда помнить о том, что торговая марка — понятие юридическое, официальное, в то время как бренд существует только в головах потребителей.

Первое известное человечеству использование бренда практиковалось еще во времена Древнего Египта, когда ремесленники ставили свое тавро на сделанные ими кирпичи, чтобы определить создателя каждого кирпичика.

Бренд — название, термин, знак, символ или любая другая характеристика, которая бы идентифицировала товар или услугу как отличную от других товаров [1].

В книге Карен Пост "Brain Tattoos: Creating Unique Brands That Stick in Your Customers' Minds" представляются одиннадцать "татуировочных" тактических ходов.

Тактический ход 1. Визуальная идентичность.

Отображение бренда — ваш корпоративный стиль, графическая система или визуальный стиль.

Тактический ход 2. Реклама.

Реклама — это действие, когда вы платите не только за то, чтобы донести ваше сообщение, она еще дает строителю бренда пропуск на скоростную трассу к рынку.

Тактический ход 3. Партнерства бренда.

Сотрудничество с другими брендами, поставщиками и каналами дистрибуции не только увеличивает возможности и снижает расходы, но в конечном итоге может усилить бренд.

Тактический ход 4. Отношения со СМИ.

Круглосуточные новости, свободный поток информации и срочные сообщения — все это предоставляет вам огромные возможности передать ваше сообщение бренда в авторитетном контексте и при поддержке третьей стороны.

Тактический ход 5. Отношения с обществом.

Эта тактика охватывает все сообщества, в которых сильные положительные отношения важны и ценны для бренда и рынка, который вы обслуживаете.

Тактический ход 6. Акции/мероприятия по стимулированию сбыта.

Высококачественная акция по стимулированию сбыта может помочь запустить новые продукты, вывести на рынок новые и улучшенные, распродать старые запасы, добиться синергии совместных брендов.

Тактический ход 7. Обслуживание.

Казалось бы, обслуживание — простая задача, но многие разумные руководители компаний не осознают, какие огромные недостатки существуют в этой стороне их бизнеса.

Тактический ход 8. Продажи.

Продажи с помощью бренда сокращают расстояние до финишной прямой.

Тактический ход 9. Окружающая обстановка и мерчандайзинг.

Сегодня мерчандайзинг и окружающая обстановка — важный тактический ход для построения бренда.

Тактический ход 10. Интернет.

Интернет-технология дала брендам толчок, значительно превосходящий результаты других тактических ходов.

Тактический ход 11. Альтернативная деятельность и создание устной рекламы. В "партизанском" или альтернативном маркетинге нет правил — чем необычнее, тем лучше [2].

Таким образом, бренд — это упрощение выбора. Каждый день потребитель сталкивается с множеством похожих товаров, и у него просто физически нет времени сравнивать все аннотации, процентный состав, технические характеристики. В этой ситуации брендинг является просто "спасательным кругом".

Литература: 1. <http://www.BrandBazar.ru> 2. <http://www.Marketing.com.ua>

© Розберг Л. В., 2006

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ЗАЛОГ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

The article is devoted to the innovative activity consideration as a pledge of an enterprise successful and effective functioning.

Инновационное развитие представляет собой объективную необходимость для устойчивого экономического роста.

Инновационная деятельность является интеллектуальной, творческой, субъективной, вследствие ее реализуются нововведения. Инновация — необходимое условие развития производства, повышения качества и количества продукции, появления новых товаров и услуг.

Инновационная деятельность ставит целью повышение уровня восприятия организацией нововведений путем расширения сознания работников и изменений в организационной структуре. Успех добывается разрушением старого и построением нового. Это называется принципом "создающего разрушения". Непрерывные совершенствования, изобретения, рационализация в каждой области ведут к изменению всей системы работы, вызывают появление новых товаров и услуг, новых процессов и технологий, новых видов бизнеса. Непрерывное совершенствование вызывает фундаментальные изменения [1].

Под инновационным путем автор понимает создание предприятий нового типа, более современных производственных, управленческих и социальных механизмов и технологий (включая технологии, которые зарекомендовали себя в развитых странах).

К сожалению, на украинских предприятиях существуют определенные проблемы по развитию инновационной деятельности. Основной проблемой является то, что украинские ученые и специалисты не заинтересованы в создании научных разработок, а также в разработке на их основе технологий. Оплата их труда невелика, оборудование лабораторий устаревшее.

Для преодоления неблагоприятных условий для работы можно рекомендовать ряд мероприятий, которые государство может использовать для решения данной задачи. При формировании оплаты труда научных работников необходимо определить оптимальную ставку таким образом, чтобы работник получал проценты от внедрения предложенных им научных разработок.

С целью достижения высоких результатов работник предприятия должен стремиться пройти *лишнюю милю*. Это означает работать больше и лучше за ту же самую плату с целью достичь результатов, тем самым зарекомендовав себя способным и незаменимым работником. Данный принцип является залогом достижения успеха в любой сфере человеческой деятельности.

Главная проблема заключается также в том, что ни государство, ни частные инвесторы, занятые внедрением иностранных инновационных решений, научные разработки не инвестируют.

Решение такой задачи заключается в создании и обеспечении стойких стимулов для частного бизнеса инвестировать средства в создание высокотехнологичных предприятий.

В некоторых случаях в условиях неограниченного финансирования выявили, что увеличение объемов финансирования приводит к уменьшению показателей экономической эффективности инновации [1]. Причиной этого экономического парадокса считается отсутствие гармонизации развития образования, культуры, инновации. Производству нужен только определенный объем согласованных между собой научных инноваций, иначе они разрушат старое производство.

Следовательно, вторая задача государства — создать национальную инновационную инфраструктуру (это государственные и частные фонды поддержки разработок, институт экспертов, информационный банк данных разработок, инвестиционные банки и компании, торговые участки для реализации технологий и высокотехнологических предприятий) и соответствующее правовое обеспечение.

Для успешного функционирования предприятию необходима инновационная деятельность, которая обеспечивает быстрое освоение научно-технологических разработок, рост производительности труда, снижение энергетических и материальных расходов с обеспечением высокого качества и надежности продукции, что приведет к повышению конкурентоспособности продукции и расширению производства и сбыта [2]. Это будет основой и залогом высокого качества жизни и благосостояния каждого работника, общества и государства.

Литература: 1. Гордієнко М. О. Київський інноваційний практичний досвід і стратегія оновлення виробництва конкурентної продукції та перетворення ідей інтелекту в капітал // Науково-популярний, науковий журнал "Винахідник і раціоналізатор". — 2005. — №4(42). — С. 6 — 9. 2. "Что такое инновационный путь развития страны?" // Украинский аналитический журнал "Деловая жизнь". — 2006. — №1(213). — С. 10 — 11.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ВАТ "ХЕЛЗ "УКРЕЛЕКТРОМАШ")

The improvement cost management system of an enterprise by means of introducing the optimum information system is offered in the article. The information system allows to raise the quality and velocity of management decision making process.

Діяльність сучасного підприємства безпосередньо пов'язана з інформаційними технологіями, використання яких дозволяє підвищити якість та швидкість прийняття управлінських рішень. Наявність значних масивів інформації в системі управління витратами зумовлює необхідність її вдосконалення через запровадження інформаційної системи.

Актуальність теми визначається необхідністю постійного підвищення конкурентоспроможності підприємства, що досягається через удосконалення системи управління витратами в рамках реалізації функціональної стратегії зменшення витрат.

Проблема вдосконалення системи управління витратами підприємства розглядається в дослідженнях В. Г. Лебедева, В. Е. Керімова, Ф. Ф. Бутинця, А. В. Череп, С. Ф. Голова та інших зарубіжних і вітчизняних вчених.

Система управління витратами становить систему, яка управляє всіма ресурсами та видами діяльності підприємства, в процесі яких ці ресурси споживаються [1]. Управління витратами на ВАТ "ХЕЛЗ "Укрелектромаш" здійснюється з використанням системи "стандарт-кост". Встановлення норм та нормативів, а також аналіз відхилень від них здійснюється планово-економічним відділом. Автоматизація управління витратами передбачає вибір і впровадження оптимальної для підприємства інформаційної системи.

Для середніх виробничих підприємств із невеликою кількістю юридичних осіб і взаємозв'язків найефективнішими є середні інтегровані системи або прості їх конфігурації. Основним критерієм вибору системи є їх здатність вирішувати управлінські та облікові завдання [2]. З метою вибору оптимальної інформаційної системи було проведено маркетингове дослідження ринку інформаційних систем, що автоматизують управління витратами на підприємстві.

На українському ринку представлені інформаційні системи таких фірм, як: "1С", BSCom, Business Service, EBS, IFS, Innaware, Itelligence, GMS Service, "Галактика", "Дебет Плюс", "Інталев-Україна", "Інтелект Сервіс" [3].

Інформаційна система для ВАТ "ХЕЛЗ "Укрелектромаш" повинна виконувати такі основні функції, як оптимізація управлінського та бухгалтерського обліку підприємства, використання в аналізі даних внутрішнього обліку і внутрішньої звітності, аналіз використання ресурсної бази підприємства, аналіз фінансових результатів та оцінка фінансового стану, графічне подання результатів аналізу, автоматизація формування висновків за результатами аналізу.

Управлінська інформація, яку отримують користувачі інформаційної системи, повинна відповідати наступним критеріям: чіткість, точність, оперативність, доцільність, рентабельність, неупередженість, адресність [4].

Процес впровадження інформаційної системи на підприємстві доцільно проводити у 4 етапи: аналіз (діагностика) існуючої системи управління витратами підприємства; вибір оптимальної інформаційної системи управління витратами; впровадження комп'ютерної інформаційної системи; аналіз та оцінка ефективності заходів з удосконалення системи управління підприємства.

Орієнтовні витрати на впровадження середньої інтегрованої інформаційної системи для підприємства складуть 100 – 150 тис. грн., а строк впровадження від 15 до 18 місяців.

Література: 1. Лебедев В. Г. Управление расходами на предприятии: Учеб. пособие // В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев, А. Н. Асаул, Т. А. Фомина; [Под общ. ред. Г. А. Краюхина. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Изд. дом "Бизнес-пресса", 2006. – 352 с. 2. Гужва В. Інтегровані системи управління підприємством // Довідник економіста. – 2006. – №9. – С. 24 – 28. 3. <http://www.computerworld.com.ua> 4. Власова О. Організація управлінського обліку на підприємстві // Сучасний бухгалтер. – 2004. – №15 – 16. – С. 41 – 48.

МОТИВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОСРЕДСТВОМ СОЗДАНИЯ ВНЕШНЕГО КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА

In the article the problems of personnel motivation by means of creating positive external image, are analyzed. The different factors, which influence it are described.

Мотивация персонала — это процесс побуждения персонала предприятия к деятельности для достижения целей организации [1, с. 321].

Актуальность выбранной темы состоит в том, что, мотивируя персонал предприятия, предполагается, что он уже имеет достаточно высокий уровень знаний. Остаются неясными средства, с помощью которых предприятие приобрело высококвалифицированный персонал. Предприятие должно проводить помимо внутренней мотивации, мотивацию, направленную на привлечение высококвалифицированного персонала. Данному процессу сопутствует создание благоприятного имиджа как основной характеристики деятельности предприятия для внешней и внутренней среды [2].

Рассматривая мотивацию через имидж предприятия, можно выделить внешние и внутренние факторы, влияющие на мотивацию. В данной статье авторы ограничились рассмотрением влияния только внешних факторов, к которым можно отнести: качество и дизайн выпускаемой продукции, значимость продукции для региона, информационную открытость предприятия, представления о заявленной миссии предприятия и т. д.

Анализируя имидж предприятия, следует выделить для мотивации персонала создание имиджа у потребителя. Здесь основное значение имеет качество, дизайн и характеристики продукции. Получив удовлетворение от использования данного блага, человек как потребитель будет стремиться покупать продукцию данного предприятия, то есть продукцию данной торговой марки, а как собственник определенных профессиональных знаний и умений будет стремиться получить место на данном предприятии. Уменьшающаяся цена на продукцию, при прочих равных условиях, означает постоянно увеличивающиеся масштабы производства, а, следовательно, предприятие имеет нереализованные возможности, для реализации которых может понадобиться персонал. Немаловажное значение играет фирменный стиль предприятия, который определяет отношение фирмы к покупателям, насколько она их ценит и на какую категорию покупателей рассчитывает [3].

Так как собственник профессиональных знаний и умений нередко уже принадлежит какому-либо предприятию, то немаловажное значение имеет бизнес-имидж предприятия. Когда практика переманивания персонала выступает как отрицательная черта имиджа предприятия, мотивация выступает результатом конкурентной борьбы фирм за лучший набор персонала, созданного только лишь желанием владельцев умственных ресурсов, и уже рассматривается как черта, благоприятствующая имиджу предприятия. Проводя политику информационной открытости, предприятие повышает уровень доверия к себе и содействует становлению престижа предприятия, что, в свою очередь позволит заполучить наиболее выгодных партнеров, а следовательно, и выйти на мотивацию более квалифицированных специалистов.

Создание положительного имиджа для госструктур является неотъемлемой составляющей для дальнейшего развития. Создавая рабочие места, предоставляя о них информацию в госструктуры, предприятие тем самым повышает престижность своей продукции, что способствует лояльному отношению госслужб к данному предприятию. Лояльное отношение госструктур может быть также вызвано готовностью предприятия "идти" на неформальные контакты, что, в свою очередь, приводит к особому вниманию со стороны госструктур и к подбору последними для данной организации более квалифицированных кадров [4].



Так как продукция предприятия направляется в общество, немаловажное значение имеют социальные акции, проводимые для распространения новой продукции и изменения уже имеющих у потребителей вкусов и предпочтений.

Данные программы содействуют привлечению наиболее талантливого и высококвалифицированного персонала, после чего проводится их дальнейшая мотивация внутри предприятия, то есть путем создания уже внутреннего имиджа.

Литература: 1. Дубчак В. И. Мотивация персонала как составляющая часть эффективного функционирования ТНК в современной среде // Актуальные проблемы экономики. – 2004. – №7(37). – С. 37 – 41. 2. Колесников В. И. Критерии и индикаторы эффективности мотивации труда // Актуальные проблемы экономики. – 2004. – №10(40). – С. 22 – 25. 3. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 480 с. 4. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 632 с.

Салашенко Т. И.

УДК 331.101.3

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

Чилибьева О. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ВНУТРЕННИЙ КОРПОРАТИВНЫЙ ИМИДЖ КАК СРЕДСТВО МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

In the article the problems of personnel motivation by means of creating positive internal corporative image, are analyzed. The different factors, which influence it are described.

Мотивация — совокупность внутренних и внешних факторов, которые побуждают человека к деятельности, формируют границы и формы деятельности и направляют эту деятельность на достижение важных для организации целей [1, с. 391].

Актуальность выбранной темы заключается в том, что мотивация становится эффективной посредством создания внутреннего имиджа предприятия, который способствует реализации перспективных планов, принятию правильных решений и хорошей организации труда.

Цель исследования — выделение ключевых факторов внутреннего имиджа и определение их влияния на мотивацию персонала.

Внутренний имидж предприятия является составной частью корпоративного имиджа, но в то же время важной стороной его эффективной деятельности. Всю совокупность факторов, которые влияют на формирование отношения к внутреннему имиджу предприятия, можно разделить на следующие: система заработной платы и стимулирования, возможность карьерного роста, уровень информационной открытости руководства и его лояльности к персоналу, моральная атмосфера на предприятии, фирменный стиль предприятия, представление персонала о миссии и стратегиях предприятия, уровень престижности фирмы.

Уровень лояльности руководства к персоналу обусловлен требованиями творческого подхода персонала к производству, что повлекло повышение их самостоятельности и ответственности за выполняемую работу; активное участие в принятии управленческих решений и непосредственную заинтересованность в результатах труда.

Уровень затраченных усилий для персонала зависит от ценности вознаграждения и от того, насколько человек верит в существование прочной взаимосвязи между затратами усилий и вознаграждением, соотношением результатов и вознаграждения, для обеспечения которых предприятие должно проводить политику информационной открытости руководства.

Выполняя свои обязанности, каждый человек хочет показать то, на что он способен и что значит для других. Поэтому еще одним видом нематериального внешнего вознаграждения является демонстрация результатов деятельности работника, делегирование ему дополнительных прав и обязанностей, предоставление возможности ему консультировать коллег по вопросам его компетенции, возможности самостоятельно принимать решения [2, с. 213].

© Салашенко Т. И., Чилибьева О. В., 2006

Наиболее ценное для работника нематериальное вознаграждение — продвижение по служебной лестнице, что обеспечивает ему признание результатов его деятельности не отдельной группой лиц, а предприятием в целом. Таким образом, проявляется влияние еще одного фактора внутреннего имиджа предприятия — возможность карьерного роста.

Развитие корпоративной культуры предприятия позволяет также решить ряд вопросов, связанных со стабилизацией социально-трудовых отношений и снижением конфликтности, формированием единой команды компетентных специалистов на предприятии [3, с. 186].

Представление о миссии и стратегиях раскрывает для персонала смысл его деятельности и направляет его на достижение общесистемной цели. Кроме того, способствует становлению морального духа каждого из сотрудников посредством стремления к достижению миссии организации.

Однако становление и развитие благоприятного имиджа предприятия характерно для крупных предприятий и более четко проявилось в мотивационной политике транснациональных корпораций, которые, владея значительными материальными активами, всячески стремятся привлечь как можно больше высококвалифицированного персонала [3].

Таким образом, создание внутреннего имиджа предприятия является неотъемлемой частью мотивационной деятельности и способствует ее эффективности в долгосрочной перспективе.

Литература: 1. Стадник В. В. Инновационный менеджмент: Учебник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. — К.: Академия, 2006. — 464 с. 2. Дубчак В. И. Мотивация персонала как составляющая часть эффективного функционирования ТНК в современной среде // Актуальные проблемы экономики. — 2004. — №7(37). — С. 37 — 41. 3. Колесников В. И. Критерии и индикаторы эффективности мотивации труда // Актуальные проблемы экономики. — 2004. — №10(40). — С. 22 — 25. 4. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Уорнера. — СПб.: Питер, 2002. — 632 с.

УДК 331.101.3:658

Путренко А. В.

Студент 4 курса
факультету економіки і права ХНЕУ

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА РАБОТНИКОВ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

The article offers the integration of socially-psychological and economical methods of personnel motivation on LTD "Vladar" with the purpose of forming an effective system of motivation and increasing of efficiency of an enterprise activity.

Исследование методов и направлений механизма мотивации труда представляет собой одну из наиболее важных и сложных задач экономической науки. Актуальность данной проблемы обусловлена тем, что переход к социально ориентируемому рынку предполагает необходимость создания адекватного механизма мотивации труда, без которого невозможно создать объективные предпосылки для повышения эффективности деятельности предприятия — основы роста реальных доходов и уровня жизни населения.

Проблема мотивации персонала довольно широко рассматривается сегодня в научной литературе. В данной области работают такие авторы, как С. А. Агапцов, Д. П. Богиня, А. М. Колот, Ш. Ричи и др. [1 — 4]. Однако проблема формирования эффективной системы мотивации персонала требует дальнейших разработок.

Целью данной статьи является разработка эффективной системы мотивации персонала с учетом интеграции классических отечественных методов (экономических, административных) и элементов социально-психологических методов и зарубежного опыта на примере ОООП "Владар" — аккумуляторный завод.

На ОООП "Владар" существуют следующие методы мотивации: мотивация через определение и удовлетворение потребностей персонала и через определение и оценку результатов труда, существует система премирования и надбавок, в том числе за вредные условия труда, гибкие схемы оплаты труда, возможность карьерного роста. Однако текучесть кадров (специалистов) на предприятии остается на высоком уровне, а производительность труда растет низкими темпами. Данные методы мотивации являются недостаточно емкими, не учитывают моральные потребности человека и его социальную ориентацию, а также не позволяют достичь поставленных целей.

© Путренко А. В., 2006



В связи с этим необходимо применить ряд мероприятий по усовершенствованию системы мотивации персонала. В первую очередь необходимо развивать три основных направления использования социально-психологических методов мотивации персонала: поддержание благоприятного психологического климата в коллективе, развитие системы управления конфликтами, формирование и развитие организационной культуры. Это позволит работнику ощущать себя необходимым, самостоятельным звеном целого, которому доверяют и уважают. Также возможно применение зарубежных программ мотивации, таких, как "Говори", "открытых дверей", общественного мнения и др. Данные мероприятия не являются высокозатратными, однако положительно сказываются на работе и настрое исполнителей и укрепляют организационную культуру. Направлением развития также может быть создание непроизводственных фондов (детского сада, столовой), эффективность которых доказана многолетним опытом работы предприятий Украины.

Таким образом, предложенный автором подход к формированию системы мотивации персонала с учетом предложенных мероприятий позволит повысить заинтересованность в результатах труда у работников, уровень их ответственности и навыков за счет снижения текучести кадров и формирования устойчивых коллективов; повысить производительность труда, снизить количество брака, что положительно скажется на результатах работы всего предприятия.

В дальнейших исследованиях автором будут подробнее выделены и рассмотрены элементы системы мотивации, возможные результаты предложенных мероприятий на ООО "Владар".

Литература: 1. Агапцов С. А. Мотивация труда как фактор повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия / С. А. Агапцов, А. И. Мордвинцев, П. А. Фомин. – М.: Институт психологии РАН, 1998. – 224 с. 2. Богиня Д. П. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики. Монографія / Д. П. Богиня, М. В. Семикіна. – К.: Штурм, 2003. – 384 с. 3. Колот А. М. Мотивація персоналу. Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 340 с. 4. Ричи Ш. Управление мотивацией: Учеб. пособие для вузов / Ш. Ричи, П. Мартин; [Пер. с англ., под ред. Е. А. Климова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 400 с.

Мелентьева Д. В.

УДК 658.589

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

In the given article one of perspective directions of innovative development of enterprises in Ukraine is considered – Business Unit Management. Advantages of the given technology and its positive influence on an innovative process in the country are considered.

Современная конкурентная среда очень агрессивна по отношению к странам и их предприятиям. Для успешного выхода на внешние и внутренние рынки необходимо предложить высококачественную и конкурентоспособную продукцию. На данном этапе это возможно лишь путем эффективных инноваций в бизнес-среде. Таким образом, особую актуальность приобретает внедрение эффективных систем инноваций, позволяющих получить быстрые и качественные результаты в инновационном развитии предприятий и страны в целом.

Проблема развития инноваций довольно широко рассмотрена сегодня в научной литературе. В данной области работают такие ученые, как З. О. Адаманова — рассматривает инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации, В. Н. Гринева — проблемы развития инноваций в современном обществе, С. Д. Ильенкова и Р. А. Фатхутдинов — вопросы инновационного менеджмента, В. П. Соловьев — инновационную деятельность как системный процесс [1 – 5].

Однако процесс адаптации зарубежных направлений инновационного развития остается недостаточным проработанным.

Цель данной статьи — оценка возможности использования технологии Business Unit Management на украинских предприятиях.

Одним из направлений инновационного развития предприятия является внедрение технологии Business Unit Management (BUM), благодаря которой инновациями могут заниматься все сотрудники предприятия. Данная технология была разработана в России и распространяется пока только в пределах российских предприятий [6].

Технология BUM предполагает введение в компании системы рыночных отношений и развитие на их базе конкурентной бизнес-среды. Внутренняя конкуренция за инвестиционный ресурс мотивирует подразделения повышать свою рентабельность и совершенствовать продукты организации и в конечном итоге приводит к повышению конкурентоспособности корпорации в целом.

© Мелентьева Д. В., 2006

В рамках проекта BUM проводятся определенные работы, направленные на развитие инноваций в среде предприятия. Следует рассмотреть их влияние на инновационное развитие украинских предприятий (таблица).

Таблица

**Влияние применения технологии BUM
на инновационное развитие предприятий Украины**

Мероприятие в рамках BUM	Влияние на инновационное развитие
Вводится система авторских прав на разработанный новый продукт	Стимулирует инновационную деятельность и повышает конкурентоспособность и привлекательность продуктового ряда предприятий
Запускается механизм поощрения инноваций	Позволяет подразделениям внутри предприятия, разработавшим инновацию, получать 50% от экономического эффекта от сокращения затрат без потери качества, что активизирует творческий потенциал коллектива и стимулирует интенсивный процесс снижения затрат
Создается конкуренция за инвестиционный ресурс между бизнес-подразделениями	Финансирование новых проектов происходит на конкурсной основе, что заставляет заниматься инновациями, так как только так можно обеспечить себе стабильное финансирование новых проектов и увеличить капитализацию бизнеса подразделения

Следовательно, технология BUM действительно может помочь украинским предприятиям выйти из инновационного кризиса главным образом за счет создания действенных стимулов для внедрения инноваций. Внедрение данной технологии активизирует персонал и его творческий потенциал.

Таким образом, автором проведено оценивание применения BUM на украинских предприятиях, что свидетельствует о действенности этой технологии, которая в дальнейшем обеспечит стабильное развитие украинских предприятий и, соответственно, улучшит экономическую ситуацию в стране. Данная технология — лишь одно из направлений внедрения инноваций в украинскую бизнес-среду, поэтому в дальнейших исследованиях автором предполагается рассмотрение других направлений и их взаимодействий для более эффективного внедрения инноваций.

Литература: 1. Адаманова З. О. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации. Монография. – К.: Нац. экон. университет; Симферополь: Крымучпедгиз, 2005. – 504 с. 2. Гринева В. Н. Проблемы развития современного общества: культура, инновации, высокие технологии и экология. Научное издание / В. Н. Гринева, П. Д. Дудко, А. Г. Крюк, В. С. Пономаренко, В. Г. Чистяк, В. Г. Шкурупий. – Харьков: ХГЭУ, 2003. – 300 с. 3. Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент: Учеб. для вузов по спец. "Менеджмент"/ С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин; [Под ред. С. Д. Ильенкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 344 с. 4. Соловьев В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике: Синергет. эффекты инноваций. – К.: Феникс. 2004. – 560 с. 5. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: Учеб. для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2004. – 400 с. 6. <http://www.innovbusiness.ru>

УДК 339:004.738.5

Лукинская М. Ю.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА В ЭЛЕКТРОННОМ БИЗНЕСЕ

The article is devoted to the problem of sale stimulating and describes different ways of effective sale organization. Besides that, the article deals with the management decisions in the process of sale stimulating.

Современные условия осуществления предпринимательской деятельности предопределяют необходимость коренных изменений в ее организации. Динамическое развитие средств ведения бизнеса приводит к потребности поиска новых методов маркетинговых технологий [1]. Одной из таких задач является формирование комплекса инструментов стимулирования сбыта.

© Лукинская М. Ю., 2006



Инструменты стимулирования сбыта должны применяться не изолированно, а в комплексе с другими инструментами и мероприятиями маркетинговой политики в рамках единого последовательного и согласованного процесса. Выбор инструментария стимулирования сбыта должен включать следующие области управленческих решений:

- определение адресатов;
- определение целей с установлением их приоритетов;
- выбор соответствующих мероприятий стимулирования сбыта;
- контроль достижения целей.

Мероприятия по стимулированию сбыта носят преимущественно материальный и персональный характер.

К инструментам стимулирования сбыта, имеющим преимущественно материальный характер, относятся:

- прямая реклама;
- собственные печатные издания;
- инструкции по эксплуатации, монтажу, техобслуживанию и ремонту;
- слайдовые презентации, фильмы о предприятии, модели;
- рекламные подарки.

Инструменты стимулирования сбыта, имеющие преимущественно персональный характер, включают:

- подготовку, обучение, тренинг;
- ярмарки и выставки;
- конференции, симпозиумы, экскурсии по предприятию.

Исходным пунктом для выбора и комбинации отдельных мероприятий являются целевые группы потребителей и соответствующие этим группам задачи стимулирования сбыта. При этом возникает типичная проблема "цель — средство", поскольку в нескольких целевых группах должны быть достигнуты как сходные, так и совершенно разные цели с различным приоритетом. Это в существенной степени определяет структуру комплекса мероприятий стимулирования сбыта, так как в каждом конкретном случае отдельные инструменты должны использоваться с различной интенсивностью [2].

Необходимым условием для оптимизации комплекса мероприятий является четкое определение целей стимулирования сбыта. Бюджет предприятия и важность целей определяют в конечном счете ограничения при выборе инструментария стимулирования сбыта, формы его реализации, сроков использования и требуемых затрат.

Литература: 1. Лукинська М. Ю. Рішення як процес у стратегічному плануванні розвитку електронного бізнесу // Управління розвитком: проблеми і перспективи розвитку інформаційних систем і технологій в економіці. Спецвипуск. – 2004. – №2. – С. 18 – 19. 2. Дитер И. Г. Шнайдер. Введение в маркетинг технологий и высокотехнологичных товаров производственного назначения: Учеб. пособие для студентов инженерных и экономических специальностей, слушателей послевузовской системы обучения, аспирантов и специалистов / Русск. изд. под ред. А. И. Грабченко. – Харьков: НТУ "ХПИ", 2003. – 456 с.

Салашенко Т. И.

УДК 659.126

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

Чилибьева О. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО БРЕНДА ТОВАРОВ ГРУППЫ Б

The different categories of brand-management are analyzed in the article. Creating an effective brand for the "group B" commodities is viewed.

В современных условиях возникает необходимость развития партнерских отношений как между предприятиями-производителями и потребителями, так и потребителей между собой. При этом маркетинговая деятельность каждого конкретного предприятия должна руководствоваться требованиями потребителя и не навязывать товар клиентам.

© Салашенко Т. И., Чилибьева О. В., 2006

Целью данной работы является рассмотрение основных факторов внешней среды, которые определяют эффективность бренда с позиции предпочтений потребителя или создаваемого у него капитала бренда.

Актуальность выбранной темы заключается в необходимости развития партнерских отношений, где потребитель имеет власть над производителем.

Долгое время брендинг толковался как создание и процветание определенного продукта (группы продуктов), выпускаемого определенной компанией, имеющего преимущества, пропагандируемого и персонализируемого рекламой [1, с. 45]. Однако в эпоху развития маркетинга партнерских отношений возникает необходимость несколько иного трактования самой категории бренда — как "устойчивое впечатление, цельный образ, возникающий в сознании целевой аудитории при каждом контакте с торговой маркой (собственным именем) и способствующий наиболее полному достижению целей, стоящих перед обладателем торговой марки (собственного имени)" [2, с. 64]. Следует отметить, что "контакт с торговой маркой" предполагает, что потребитель будет сам искать контакт с ней через маркетинг потребителей друг с другом, не основываясь на рекламной пропаганде, а руководствуясь собственными потребительскими предпочтениями [2]. Именно исходя из данных потребительских предпочтений, необходимо создавать следующий из трех категорий брендов: бренд предприятия, бренд торговой сети или же бренд продукта. Авторы на основе анализа работ [2 – 4] предлагают рассмотрение бренда с позиций следующих потребительских предпочтений: качество продукции, цена продукции и стиль/образ жизни с позиции эффективности создания трех категорий бренда — бренд предприятия, бренд продукции, бренд торговой сети.

Качество товара. Большое количество требований, предъявляемых потребителем к качеству потенциального товара, и их постоянный рост обуславливают увеличение себестоимости продукта. Если целевая группа потребителей стремится иметь данный товар по прежней цене (эмоциональная составляющая бренда должна включать уверенность потребителя в товаре по доступным ценам), а бренд направлен на наращивание прибыли, а не на социальный эффект, то наиболее эффективен бренд предприятия. Если же потребитель готов платить высокую цену за товар при высоких требованиях к нему — возможно создание бренда продукции (эмоциональная часть бренда — уникальность продукции). Крайним случаем влияния данного фактора является проявление нигилизма потребителя к качественным характеристикам товара и никакие действия предприятия не помогут создать приверженность к продукту и/или торговой марке (потребитель стремится получить товар по доступной цене). В данном случае приоритетным становится развитие бренда торговой сети, ориентирующей потребителя на выбор места приобретения товаров определенной категории. Важность для потребителя его имиджа приводит к необходимости выделения узких сегментов рынков, следовательно, и узкоспециализированных брендов — брендов продукции. Товары массового потребления, охватывающие широкие сегменты, требуют такого же и бренда (бренда предприятия или бренда торговой сети) [5; 6].

Следовательно, всю совокупность факторов, по мнению авторов, можно представить в следующем виде (таблица).

Таблица

Основные факторы влияния на направления брендинга

Категория	Фактор		Примеры брендов
	Характеристика товара	Целевая аудитория	
Бренд предприятия	Надежность, патентная защита, эргономичность, безопасность, низкая и средняя цена	Широкая	Продукты питания ("ТОРЧИН", "Наша рыба"), бытовая техника Sony
Бренд продукта	Надежность, унификация, дизайн и др., высокая цена	Узкая	Автомобили (Lexus, Infinity), моб. тел. Vertu
Бренд торговой сети	Низкие требования к качеству и низкая цена продукции	Широкая	Супермаркеты легкой одежды (TUSO, Fashion-lab)

Таким образом, в данной работе авторами был проанализирован современный подход к категории "бренда" и было выделено три ключевых фактора, влияющих на создание бренда: объем требований потребителя по качеству, цена товара и целевая аудитория.

Литература: 1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 480 с. 2. Садриев Р. Д. О понятии "бренд" и роли бренда в деятельности компании // Маркетинг в России и за рубежом. — 2007. — №1. — С. 58 — 67. 3. Белявцев М. И. Маркетинг: Учебное пособие / М. И. Белявцев, Л. М. Иваненко. — К.: Центр учебной литературы, 2005. — 328 с. 4. Гусева И. Б. Предпосылки интегрированного управления затратами предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. — 2005. — №3. — С. 65 — 69.5. Хартман Е. А. Бренд как путь развития ассортиментной политики белорусских производителей в глобальной конкуренции // Маркетинг в России и за рубежом. — 2007. — №1. — С. 68 — 75. 6. Родин Д. Брендинг во внешнеэкономической деятельности // Маркетинг. — 2004. — №6. — С. 51 — 62.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

БРЕНДИНГ В УКРАИНЕ. ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

The purpose of the article is to discover and put in order the reasons of appearance, factors of development and prospects of Ukrainian branding culture.

Комплексно к истории возникновения и развития брендинга в Украине до сегодняшнего периода не подходил еще никто. Были отдельные ученые и исследователи, которые пытались рассмотреть некоторые периоды либо аспекты этого развития. Среди них: В. Пустотин, директор бренд-консалтинговой компании "Следопыт", Т. Гэд, автор теории 4-Branding, В. Мирошниченко и др.

В понимании автора, бренд — это эмоциональное отношение людей к товару; определенное смысловое поле, в которое человек вступает, приобретая данную вещь. К сожалению, большинство людей не различают сегодня понятие бренда и торговой марки. А оно отличается в первую очередь тем, что это не материальное понятие и не юридический инструмент, которым является торговая марка.

Рассматривая развитие брендинга в Украине, условно разделим его на 4 этапа.

Советское время. Хотя в Советской Украине имело место жесткое центральное регулирование, брендинг все равно существовал. Например, наличие машины (сначала ЗАЗ, потом ВАЗ) говорило об определенном материальном благополучии владельца либо о высоких заслугах, и в любом случае несло положительный эмоциональный окрас. А наличие машины марки ГАЗ "Чайка" свидетельствовало о правительственной должности владельца. "Волга" тоже указывала на статус владельца. В результате анализа работ [1; 2] была определена, что особенность брендинга этого периода времени — он в меньшей мере выступал в качестве маркетингового инструмента, то есть не особо способствовал увеличению продаж.

1990 – 1994 гг. Этот период характеризовался постепенной остановкой значительной части производств. Развивается такой вид деятельности, как движение челноков. Поскольку останавливается производство, сокращается и способность людей совершать покупки. Как правило, ввозятся дешевые зарубежные товары и на уровень их продаж влияет только цена и упаковка (для этого периода времени последний фактор имел особое значение, поскольку продукция отечественных предприятий не характеризовалась яркостью упаковки – производитель один, значит привлечение внимания является нецелесообразным). Из-за этого, а также потому, что товары ввозились из-за границы, не было необходимости в раскручивании брендов украинских предприятий.

1994 – 1998 гг. Преодоление инфляции, введение национальной валюты – гривны, частичная стабилизация. На украинский рынок выходят крупные зарубежные производители со своими торговыми марками (Procter&Gamble, Nestle и др.). Впервые появляются попытки применять рекламу бренда как рекламу идеи. Этот период характеризовался тем, что если иностранные бренды формулировались по строго определенной схеме, то начинающие формироваться украинские бренды выходили на рынок случайным образом (интуитивно, как правило, все начиналось с рекламы торговой марки либо использования легенды бренда – например, страховая компания "Оранта"). В. Пустотин [3] вспоминает, что в этот период в важности использования бренда для отличия от конкурентов и привлечения потребителей нужно было буквально убеждать почти каждого.

1998 г. – наши дни. Постепенно развивается национальное производство. В ходе насыщения рынка зарубежными и национальными товарами возрастает и ужесточается конкуренция. Кроме того, повышается уровень доходов населения. Становится целесообразным и даже необходимым использование брендинга. Но все вопросы от ассортимента до имени, упаковки и рекламы решались в основном внутренними силами предприятий без привлечения или почти без привлечения сторонних организаций, без проведения нормальных исследований. Нужно сказать, что тогда это было нормальным и часто давало неплохие результаты. На первом этапе брендостроительства в Украине было достаточно научиться делать качественный продукт, наладить хорошую дистрибуцию — и имидж национального бренда обеспечивался практически без затрат на рекламу. Тем не менее, именно в условиях усиленной конкуренции цена ошибки для производителя является очень существенной. Поэтому от попыток самоличной раскрутки бренда производитель переходит к использованию услуг специалистов. Характерная особенность национального брендинга — непостоянство коммуникаций. Другая же особенность обусловлена нашим менталитетом — создание брендов союзами родственников и друзей. Это, как правило, бренды, созданные без привлечения иностранных инвестиций (например, "Союз-Виктан", Солодковский и К°).

На данном этапе брендинг в Украине имеет несколько особенностей, среди которых: отсутствие у украинских потребителей абсолютных авторитетов среди брендов — для подавляющего большинства рынков характерно наличие нескольких брендов-лидеров; линейное расширение брендов и использование нескольких разных брендов стали одними из основных технологий брендинга, с помощью которых в Украине достигается и поддерживается лидерство.

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие брендинга в Украине приобрело форсированные темпы, начиная с 1998 года. Уже сейчас делают прогнозы [3], что в ближайшее время украинские бренды начнут развиваться более агрессивно с применением современных технологий брендинга, брендирующие постепенно распространятся и на сферу услуг, а более успешными станут бренды, стратегия которых будет ориентирована на привлечение внимания различных целевых аудиторий.

Литература: 1. Мирошниченко В. Бренд страны как двигатель экономического развития // Комп&ньоН. — 2006. — №24. 2. Гэд Т. // www.brain2brain.com.ua 3. Пустогин В. // www.sledopyt.com.ua.

УДК 336.747 (477)

Глушко В. Л.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА В УКРАИНЕ

Actual problems of government control in context of the Ukrainian monetary policy conducting are enumerated in the article.

Украина широко сотрудничает с Международным валютным фондом, общей философией которого является монетаризм. В современной экономической литературе монетарная политика трактуется по-разному. В широком смысле — это деньги, цены на ресурсы, доходы и расходы бюджета, налоги, вклады и инвестиции, кредиты, фондовый рынок, валютный режим и т. д. Также монетарная политика охватывает структуру собственности, производственных мощностей, потребительского рынка и рынка средств производства, кредитно-финансовую сферу, трудовые ресурсы и все виды социального обеспечения. И если говорить словами монетаристов, то это означает, что деньги в экономике, пусть не в полной мере, но заработали.

Цель работы заключается в анализе основных механизмов монетарной политики, а также особенностей ее внедрения в экономику Украины. Изучением данной проблемы занимались такие ученые, как В. Стельмах, Я. В. Ищук, Гальчинский, П. Юхименко и др.

Переход украинской экономики к рыночным условиям привел к огромным по масштабу оттокам капитала из страны. По оценкам экономистов, ежегодный отток составлял приблизительно 3 миллиарда долларов США в течении 1990-х годов. За указанный период и до сих пор на 1 доллар всех видов ресурсов из-за границы, включая государственную и межгосударственную помощь, соответствовало и соответствует не менее 3 – 4 долларов оттока денежных средств за границу [1].

Следует признать, что все эти просчеты и ошибки по своей сути имеют монетарную природу происхождения. Особенно разрушительными в это время стали две специфические акции.

Первая — государственные краткосрочные обязательства, которых только в 1995 году было выпущено на сумму 30,4 триллиона карбованцев [2]. Эта колоссальная государственная финансовая пирамида должна была заменить традиционный печатный станок. Невиданный во всем мире уровень прибыльности (200 – 300%) обеспечила "пирамида", выведя из реального сектора украинской экономики значительную часть потенциально возможных инвестиций, затормозив его развитие на десятилетия.

Вторая достаточно длительная акция — это искусственное удержание курса гривни на неизменном, при этом резко завышенном уровне относительно доллара (разница фиксированного курса карбованца к доллару США и его рыночной ценой в 1994 году составляла 3,5 раза) [3]. Невозможно посчитать, сколько десятков миллиардов долларов было взято займы у МВФ и у других иностранных организаций и было потрачено на удержание этого нереального курса. Подчеркнем, что последствия такой политики, которые привели к "шоковому" государственному дефолту, проявились в конце 1990-х годов. Девальвация с 1,9 грн. до 5,2 грн. в 1997 – 1998 гг. принесла 7,6 млрд. грн. чистых потерь бюджета от пирамиды ОВДП, валютные резервы сократились с 2,3 млрд. до 761 млн. дол. [4].

Очевидно, что экономика Украины все еще продолжает двигаться соответственно с триединой формулой монетаризма: либерализация — приватизация — стабилизация. Сейчас внутренние



цены в некоторых секторах экономики не только приблизились, но и превысили мировые, особенно в секторе потребительского рынка и сфере услуг. Закономерно, что это вызывает желание "подогнать" отечественные цены до уровня мировых и в других секторах, в первую очередь в таких монополизированных отраслях, как электроэнергетика, поставки газа, транспорт, связь, жилищно-коммунальное хозяйство. Во время существования СССР цены на продукцию этих отраслей были занижены по сравнению с ценами на остальную продукцию в 2 – 3 раза. За период реформ цены на электроэнергию выросли в 25,3 раза, на продукцию газовой промышленности — в 35,6, на пользование железнодорожным транспортом — в 17,8, а потребительские цены — в 8,6 раза [5].

Исходя из вышеперечисленных тезисов и фактов, необходимо уделить особое внимание изучению процесса адаптации монетарной модели экономики, а также изучению нормативно-правовой базы, которая регулирует использование инструментов данной модели.

Литература: 1. Стельмах В. Обзор монетарной политики в Украине за 1991 – 2001 гг. // Вестник НБУ. – 2002. – №7. – С. 2 – 9. 2. Факты. – 2003. – №143. – 9 августа. – С. 7. 3. Ищук Я. В. Украина в международных рейтингах // Актуальные проблемы экономики. – 2002. – №11. – С. 96. 4. Гальчинский А. Монетарная составляющая стратегии экономического развития // Экономика Украины. – 2002. – №7. – С. 5. 5. Юхименко П. Монетарная политика и структурные реформы в экономике Украины // Банковское дело. – 2004. – №1. – С. 58 – 68.

Коноваленко О. И.

УДК 658:81'234

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

НАПРАВЛЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ ПРИЕМОВ НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРА

The article is devoted to determination of the basic directions of NLP's recommendations application in activity of modern managers.

В условиях динамичного развития социально-экономических отношений традиционные методы обучения менеджеров не соответствуют требованиям руководителей в современной обстановке. Для современного поколения менеджеров задача состоит в том, чтобы развить способность сверхбыстро учиться, вырабатывать собственные стратегии для анализа и прояснения неоднозначности. Высшему руководству компаний нужна технология для разработки новаторских стратегий настолько гибкая, чтобы они могли приспосабливаться к воздействиям рынка и лидировать в своей области.

Нейролингвистическое программирование (НЛП) является одной из самых эффективных практических технологий, которые существуют в области человеческого общения, обучения и изменения. Поэтому практическое применение приемов НЛП на практике украинских менеджеров — залог высокой конкурентоспособности предприятий.

Изучением направлений использования НЛП в управлении занимались как иностранные ученые: Г. Алдер [1], Р. Бендлер [2], Дж. Гриндер [2], Д. Молден [3], Р. Дилтс [4], Э. Берн, так и ряд отечественных ученых: А. Плигин, А. Герасимов и др., каждый из которых выделял множество новых возможностей в управлении с помощью НЛП.

Целью данной работы является выявление и систематизация основных наиболее эффективных направлений применения НЛП в деятельности менеджера на украинских предприятиях на основании изучения и обработки имеющихся научных трудов и литературы.

НЛП (от греч. *neuron* — жила, нерв, лат. *lingua* — язык и греч. *programma* — предписание) — модель человеческих коммуникаций и поведения, которая может быть эффективно использована для организации и описания взаимодействий в психотерапии, педагогике, менеджменте с целью их оптимизации; современное направление постэриксонсовской психотерапии [2; 5].

Области применения НЛП в бизнесе обширны, однако их можно объединить и выделить основные направления, по которым верное применение менеджером техник НЛП будет способствовать повышению эффективности как функции управления, так и деятельности фирмы в целом. К ним относятся:

- 1) система построения стратегических целей менеджера как индивидуума в сочетании со стратегическими целями компании, ее миссией;
- 2) автоматизация процесса принятия управленческих решений, мобильного осуществления выбора на основе метамоделей;

© Коноваленко О. И., 2006

- 3) разработка эффективной системы отбора и подготовки персонала;
- 4) построение гибкой системы мотивации и организации работы коллектива как целеустремленной "команды" с авторитетным лидером, практическое внедрение теории межличностных отношений;
- 5) создание имиджа предприятия, включая маркетинговые ходы с использованием приемов НЛП;
- 6) успешное ведение переговоров с партнерами;
- 7) творческое развитие менеджера путем самоанализа и изучения обратной связи по направлениям "самосознание — инновация — общение".

Каждое из указанных направлений, в свою очередь, может быть дифференцировано на ряд более мелких.

Таким образом, в данной работе были выделены и систематизированы основные направления использования техник НЛП менеджерами предприятий для повышения эффективности функции управления его функционирования в целом. В перспективе развития данной темы автор намерен изучать особенности использования техник НЛП в создании имиджа предприятия и его рекламы.

Литература: 1. Алдер Г. НЛП в действии. – СПб.: Питер, 2002. – 192 с. 2. Гриндер Д. Из лягушек — в принцы. Нейролингвистическое программирование / Д. Гриндер, Р. Бэндлер; [Под ред. С. Андреаса. – Воронеж: НПО "МОДЭК", 1994. – 324 с. 3. Молден Д. Н. Менеджмент и могущество НЛП. Как определить конкурентов с помощью НЛП. – М: КСП+, 1997. – 264 с. 4. Дилтс Р. НЛП. Навыки эффективного лидерства. – СПб.: Питер, 2001. – 224 с. 5. www.nlpcenter.com.ua

УДК 658.15: 004.4

Кононенко С. В.

Студент 4 курса
факультету економіки і права ХНЕУ

ПРИМЕНЕНИЕ ПЭВМ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ВНУТРЕННЕЙ НОРМЫ ДОХОДНОСТИ

In the article the aspects of the personal computer application into the internal yield rate calculation are considered.

Эффективная деятельность украинских предприятий в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышения конкурентоспособности в условиях рыночной экономики в значительной мере определяются уровнем их инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности. Комплекс вопросов, связанных с осуществлением инвестиционной деятельности, требует достаточно глубоких знаний теории и практических навыков принятия управленческих решений в области обоснования инвестиционной стратегии, выбора эффективных ее направлений и форм разработки целенаправленной программы реального инвестирования.

При выборе альтернативных инвестиционных проектов необходимо использовать различные методики оценки эффективности инвестиционных проектов. В настоящее время как в зарубежной, так и в отечественной практике утвердилась методика определения динамических показателей эффективности, поскольку она учитывает стоимость денег во времени. Исследования в данной области проводились учеными-экономистами, среди которых И. А. Бланк, Ю. В. Богатын, Ю. М. Великий, Л. М. Гохберг, В. М. Гринева, И. В. Журавльова, П. Н. Завалина, В. О. Коюда, З. И. Крылов, Е. А. Кучарина, А. К. Казанцева, Т. І. Лепейко, Л. Э. Миндели, И. И. Мазур, Г. В. Савицкая, Г. М. Тарасюк, В. Д. Шапиро, В. А. Швандар, С. Ю. Ягудин [1 – 6]. Однако разработанная методика требует значительной трудоемкости при определении этих показателей эффективности.

Цель данной статьи — обоснование использования персональной электронно-вычислительной машины при определении величины внутренней нормы доходности инвестиционного проекта в случае распределенных во времени инвестиционных затрат.

В процессе оптимизации расчета показателя внутренней нормы доходности при распределенных во времени инвестиционных затратах автором применена надстройка "Поиск решения" электронной таблицы Excel приложения Microsoft Office.

Надстройка "Поиск решения" является частью блока инструментов Excel, который иногда называют анализ "что-если". Процедура поиска решения позволяет найти оптимальное значение формулы, содержащейся в ячейке, которая называется целевой. Эта процедура работает с группой



ячеек, прямо или косвенно связанных с формулой в целевой ячейке. Чтобы получить по формуле, содержащейся в целевой ячейке, заданный результат, процедура изменяет значения во влияющих ячейках. Чтобы сузить множество значений, используемых в модели, применяются ограничения. Эти ограничения могут ссылаться на другие влияющие ячейки. Например, в качестве целевой ячейки устанавливается ячейка с формулой внутренней нормы доходности. Значение целевой ячейки задаем равное 0. Ячейка, содержащая значение внутренней нормы доходности, является влияющей. В результате осуществления ПЭВМ нескольких итераций будет получен достаточно точный результат.

Таким образом, использование ПЭВМ, а именно применение надстройки "Поиск решения" электронной таблицы Excel приложения Microsoft Office, существенно снижает трудоемкость процесса по расчету величины внутренней нормы доходности инвестиционного проекта при достаточно точном получаемом результате и учитывает особенности распределенных во времени инвестиционных затрат.

В дальнейшем автор планирует разработать алгоритм определения величины внутренней нормы доходности с определенной степенью точности, интерпретировав в формульном виде на ПЭВМ графический метод нахождения данного показателя.

Литература: 1. Кучарина Е. А. Инвестиционный анализ. – СПб.: Питер, 2006. – 160 с. 2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – К.: Новое знание, 2004. – 704 с. 3. Тарасюк Г. М. Управління проектами: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – 2-е вид. – К.: Каравела, 2006. – 320 с. 4. Гриньова В. М. Інвестиційний менеджмент: Навчальний посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда, Ю. М. Великий. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. – 664 с. 5. Управление проектами: Справ. пособие / Под ред. И. И. Мазур и В. Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2001. – 876 с. 6. Экономика: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. докт. экон. наук, проф. А. С. Булатова. – М.: Экономика, 2004. – 896 с. 7. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібник. – К.: Тов. "Знання", КОО, 2000. – 380 с.

Шляхтич І. В.

УДК 658.589 (477)

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ФИНАНСИРОВАНИЕ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

The matter of this article is to review the main sources of innovation projects financing. The article also deals with the innovative activity stimulation on the Ukrainian enterprises.

Проблема финансирования инновационных проектов появилась одновременно с появлением термина "инновационная деятельность" в Украине. С принятием Закона "Об инновационной деятельности" начался новый этап пересмотра данной проблемы. Отечественные ученые рассматривали данную проблему с различных сторон: несовершенство законодательной базы (Л. И. Федулова, М. С. Данько, Г. М. Кордонец [1], О. М. Юркевич [2], С. В. Захарин [3; 4]), несовершенство управления и постановки задачи на предприятии (Н. А. Йохна, В. В. Стадник [5]), однако данный вопрос еще находится на стадии проработки, и будет актуальным еще минимум в ближайшем будущем.

Целью работы является анализ сложившейся ситуации в инновационной отрасли Украины, рассмотрение источников финансирования и предложения к внедрению мероприятий, его стимулирующих.

По последним данным Госкомстата Украины, инновационную деятельность предприятий сдерживают: отсутствие финансирования (86% респондентов), большие затраты (40%), отсутствие средств у заказчика (40%), высокие кредитные ставки (39%), несовершенство законодательства (32%) и другие факторы [6]. На сегодняшний день доля инвестиций в отрасль все же остается низкой, поэтому основное финансовое бремя ложится на плечи промышленных предприятий, осуществляющих инновационные проекты.

Государство не заинтересовано в финансировании проектов такого рода вследствие высокой вероятности риска. Поэтому средства из бюджета должны, прежде всего, идти на финансирование некоммерческой сферы (финансирование коммерческих отраслей происходит за счет частных организаций, предприятий), а также на образование, космические и медицинские исследования. Государство в лице компетентных органов должно создавать режим наибольшего содействия вы-

© Шляхтич І. В., 2006

полнению работ, направленных на реализацию соответствующих приоритетных направлений и концентрацию на них финансово-экономических и интеллектуальных ресурсов [7], то есть обеспечивать развитие инновационной инфраструктуры и подготовку кадров. В данной отрасли риск вложений минимальный. Инвестиции в социальную сферу должны обязательно стать отдельной статьей бюджета Украины. Но основной проблемой является не создание и принятие законов в сфере инновационной деятельности, а их соблюдение и выполнение. Так, почти каждый закон выполняется частично или не выполняется вообще, а действие ЗУ "Об инновационной деятельности" вообще приостанавливается. При таких условиях невозможно говорить о получении дополнительной прибыли или социального эффекта от инновационного продукта.

Финансирование же коммерческих сфер должно происходить за счет как самих предприятий (внутренних финансовых ресурсов, свободных денежных средств), так и путем привлечения инвесторов. Инвесторами могут быть предприятия, организации, банковские структуры и физические лица. Они должны быть материально заинтересованы в финансировании. Стимулом к этому может стать выполнение льготных обязательств, определенных в ЗУ "Об инновационной деятельности" и иных нормативно-правовых актах, а также дополнительных льгот: уменьшение объема налогооблагаемой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, если оно направляет его на НИОКР. Государство должно определить соответствующую систему льгот для банков и финансово-кредитных учреждений, а также физических лиц. Основной его задачей является упрочнение законодательной базы и выполнение всех взятых на себя обязательств. Украина обладает мощным инновационным потенциалом, способным вывести ее на конкурентоспособный уровень.

Таким образом, в статье проанализированы основные источники получения инвестиций инновационными предприятиями и факторы, стимулирующие их финансирование. В дальнейшем приоритетными направлениями исследования данной отрасли являются проблемы финансирования корпоративных инновационных структур.

Литература: 1. Федуллова Л. І. Оцінка законодавства України з питань стимулювання інноваційної діяльності / Л. І. Федуллова, М. С. Данько, Г. М. Кордонєць // Проблеми науки. – 2006. – №10. – С. 35 – 43. 2. Юркевич О. М. Удосконалення методів непрямого фінансового стимулювання інноваційної діяльності підприємств // Проблеми науки. – 2006. – №7. – С. 13 – 19. 3. Захарін С. В. Посилення ролі корпоративних структур у розвитку інноваційної економіки // Фінанси України. – 2006. – №5. – С.117 – 126. 4. Захарін С. В. Стимулювання інноваційної діяльності корпоративного сектору // Фінанси України. – 2006. – №7. – С. 101 – 107. 5. Стадник В. В. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К.: Академвидав, 2006. – 464 с. 6. Александрова В. П. Економічні аспекти державного програмування інновацій // Вісник Інституту економічного прогнозування. – 2002. – №1. – С. 18 – 39. 7. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 16.01.2003 року №433-IV // Офіційний вісник. – 2003. – №7. – С. 241. 8. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 4.07.2002 року №40-IV // Офіційний вісник. – 2002. – №31. – С. 1447.

УДК 658.827

Мамалыга В. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ УПАКОВКИ ТОВАРА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

The main functional tasks of commodity packing in the modern terms of management are systematized and expounded in the article.

На современном этапе развития рынка поведение потребителей становится все более ориентированным на торговые марки, конкурентная борьба между товаропроизводителями постоянно усиливается. В этих условиях упаковка продукта выступает действенным средством для укрепления позиций последних.

В комплексе маркетинга предприятия упаковка, как правило, решает тактические задачи по продвижению товара на рынок и воздействует на потребителя непосредственно от лица производителя, донося до первого концепцию товара. Для того чтобы способствовать сбыту продукции, упаковка должна выполнять несколько функций, количество и цели которых отдельные эксперты определяют по-разному.

© Мамалыга В. В., 2006



Целью данной работы выступает систематизация функций упаковки товара с учетом опыта компаний СНГ и мнения ведущих экспертов в данной области, таких, как Л. Троадек, А. Троадек, Р. Блэкуэлл, П. Миниард, Д. Рансбергер, А. А. Муразанов, А. Дейян, Н. А. Скуднова [1 – 3] и др.

Традиционно в исследованиях и научных трудах формулируется от 3 до 8 функций упаковки. Однако наиболее целесообразным является выделение 6 из них, которые отображают не только стандартные приемы, но современные тенденции. Данный набор функций позволяет не упустить ни одной составляющей удачной реализации плана маркетинга, а, соответственно, в конечном итоге — части прибыли из-за реализации меньшего объема продукции.

Одним из важнейших предназначений упаковки считается сохранение количества и качества производимой продукции; обеспечение удобства ее погрузки, выгрузки, перевозки, облегчение работ, связанных с ее хранением; защита продукции от механических воздействий, порчи и загрязнения.

Все большее количество продукции ряда отраслей просто не может ныне выпускаться без соответствующей упаковки. При этом по мере развития пищевой и фармацевтической отраслей промышленности роль этой функции упаковки быстро возрастает.

Определение функции упаковки становится в нынешних условиях неотъемлемым элементом развития современных форм самообслуживания, организации общественного питания, продажи готовых изделий по каталогам и т. п.

Является общепризнанным, что упаковка надежна и эффективна лишь в том случае, если отражает образ продукта (с точки зрения потребителя), если ее цвет, графика и форма выражают суть и назначение продукта. Такое представление особенно важно потому, что знакомство покупателя с товаром происходит именно на основе символов и текста на его упаковке, причем особую роль играют ее цвет и форма.

Важнейшими функциям упаковки сегодня выступают ее эстетичность и информативность. Графическое изображение на упаковке дает дополнительную информацию о продукте: о способе приготовления, системе хранения, правильных приемах открывания и закрывания и т. д. При этом важно, чтобы текст был максимально краток и содержал лишь самые необходимые сведения или ссылку на наличие подробного описания внутри упаковки.

На передний план выдвигаются новые функции и дополнительные требования к упаковке: упакованный товар не должен загрязнять окружающую среду, а упаковочные материалы должны быть пригодны для переработки и повторного использования [3].

В данной работе были выделены главные функции современной упаковки товара, сформулированные на базе обобщения научных докладов и практических мер компаний. Предложенная систематизация будет выступать основной в дальнейших исследованиях в области задач упаковки и ее влияния на восприятие товара потребителями.

Литература: 1. Дейян А. Стимулирование сбыта и реклама на месте продажи / А. Дейян, Ан. и Л. Троадек; [Под ред. В. С. Загашвили. — М.: Дело, 1994. — 192 с. 2. Энджел Д. Ф. Поведение потребителей / Д. Ф. Энджел, Р. Д. Блэкуэлл, П. У. Миниард. — СПб.: Питер Ком, 1999. — 768 с. 3. Скуднова Н. А. Особенности восприятия потребителей как источник дополнительной прибыли // Маркетинговые коммуникации. — 2006. — №3. — С. 19.

Губарева И. Н.

УДК 658.16

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О БАНКРОТСТВЕ

The article is devoted to the main aspects of bankruptcy legislation improvement.

В эпоху СССР, в период развитого социализма, если предприятие плохо работало, государство реорганизовывало его, оказывало финансовую помощь или же списывало долги (колхозам). После распада СССР Украина стала на путь рыночных реформ. Переход от одних экономических отношений к другим неизбежно сопровождается спадом производства, кризисом неплатежей, инфляцией, что негативно сказывается на хозяйствующих субъектах. В Украине наблюдается тенденция увеличения количества неплатежеспособных предприятий. Так, по данным Госкомстата, в 1993 г. убыточным было каждое двенадцатое предприятие, 1994 г. — каждое девятое, 1995 г. — каждое пятое, 1996 г. — каждое третье, а в 1997 – 2003 гг. — почти каждый второй субъект предпринимательской деятельности работал убыточно.

© Губарева И. Н., 2006

Вопросы неплатежеспособности были обстоятельно исследованы В. В. Джунем [1], Н. И. Титовым [2], Р. Г. Афанасьевым [3], В. В. Радзивилком [4], В. А. Малыгой [5] и другими учеными, однако эти вопросы являются актуальными на данный момент, так как на современном этапе законодательная база Украины имеет ряд недостатков, которые следует устранить.

Необходимо помнить, что неплатежеспособность выступает основанием для инициирования производства по делу о банкротстве. Банкротство всегда являлось постоянным сопутствующим элементом рыночной экономики. Не обходится без него и Украина.

Цель данной статьи — исследование развития законодательной базы по вопросам банкротства, а также определение путей и направлений дальнейшего совершенствования законодательной базы Украины по банкротству предприятий.

Достаточно хорошо изучена история становления законодательства о банкротстве (несостоятельности). Особое внимание авторы уделили проблемам совершенствования законодательства о несостоятельности.

До 1992 г. Украина не знала правоотношений несостоятельности. Все вопросы неплатежеспособности разрешались на административном уровне или посредством гражданского или арбитражного судопроизводства. Специального правового регулирования отношений несостоятельности не существовало. Такая ситуация чревата непредсказуемыми последствиями.

Закон Украины от 14 мая 1992 г. "О банкротстве" установил специальный порядок рассмотрения дел финансово несостоятельных предприятий. Суть закона сводилась к ликвидации предприятий.

Принципиально иным стал Закон Украины от 30 июня 1999 г. "О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом" (новая редакция Закона о банкротстве). Главное изменение в Законе — его цель: восстановление платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Принятие данного Закона способствовало восстановлению платежеспособности предприятий, но многие аспекты, необходимые для реализации процедур восстановления платежеспособности должников, необходимо усовершенствовать.

По мнению автора в дальнейшем необходимо уделить внимание теоретическому осмыслению правовой природы отношений банкротства, а также нуждаются в теоретическом исследовании понятийный аппарат, категории правового регулирования отношений банкротства. При этом следует проводить комплексное изучение не только отношений банкротства, но и тесно связанных с банкротством отношений.

Литература: 1. Джунь В. В. Інститут неспроможності: світовий досвід розвитку і особливості становлення в Україні: Монографія. – Львів: Інститут технологій бізнесу і права, 2000. – 180 с. 2. Тітов М. Банкротство: матеріально-правові та процесуальні аспекти / За наук. ред. В. М. Гайворонського. – Харків: Фірма "Консум", 1997. – 192 с. 3. Афанасьєв Р. Г. Проблеми правового регулювання банкрутства за законодавством України: Дис. ... канд. юр. наук. – Донецьк, 2001. – 192 с. 4. Радзивилко В. В. Некоторые вопросы ключевой терминологии Закона Украины о банкротстве // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1997. – №5. – С. 30 – 33. 5. Малыга В. А. Правовое обеспечение санации и минимизации негативных последствий банкротства: Дис. ... канд. юр. наук. – Донецк, 1999. – 192 с. 6. Закон Украины "О восстановлении платежеспособности должника или признания его банкротом" от 30 июня 1999 г. №784-XIV, с изменениями и дополнениями // www.rada.gov.ua

УДК 658.1

Вербицкая Ю. А.

Студент 4 курса
факультету економіки і права ХНЕУ

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПЕРЕХОДА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ

In the article the main issues of native enterprises transition to the mechanism of strategic management are allocated.

В современных условиях хозяйствования практическое решение проблем, связанных с необходимостью обеспечения существования отечественных предприятий не только сегодня, но и в перспективе, зависит от степени освоения методологии и методов стратегического управления. Одной из основных задач стратегического управления является реализация разработанной стратегии развития, которая требует определенного наращивания возможностей, а именно, целенаправленного формирования стратегического потенциала предприятия, что предполагает трансформацию его внутренней среды.

© Вербицкая Ю. А., 2006



Вопросы формирования системы стратегического управления на отечественных предприятиях осветили в своих работах В. Г. Герасимчук [1], В. С. Пономаренко [2], В. В. Пастухова [3], З. Е. Шершнева [4] и др.

Целью статьи является изучение проблем перехода предприятий Украины к стратегическому управлению и определение задач формирования системы стратегического управления на предприятии.

Переход отечественных предприятий к стратегическому управлению представляет собой динамический процесс анализа, выбора стратегий, планирования, обеспечения и реализации разработанных планов с целью обеспечения своевременного наращивания потенциала предприятия для реализации общей стратегии, что можно представить в виде некоторых основных задач.

1. Определение будущего бизнеса компании, формирование стратегического видения направления развития предприятия — это является осознанием необходимости определенного целевого развития и определения миссии, которая должна быть выполнена и была бы привлекательной для потребителей.

2. Разработка базовой стратегии, а также ее модификация для достижения желаемых целевых результатов.

3. Реализация и выполнение выбранной стратегии квалифицировано и эффективно.

4. Создание программы по снижению сопротивления, направленного на создание поддержки перемен, осознание необходимости их проведения, учет интересов групп или отдельных работников.

5. Планирование трансформации производственного потенциала предусматривает разработку определенных мер по преобразованию составляющих производственного потенциала для каждой продуктово-товарной стратегии.

6. Оценка уровня достижений поставленных целей, рассмотрение новых направлений развития и предложений в корректировке долгосрочных направлений, целей, товарно-продуктовых стратегий.

7. Создание системы стратегического контроля, которая должна обеспечивать отслеживание изменений во внешней среде, контроль за ходом наращивания потенциала предприятия, пропорциональностью развития объекта и субъекта управления и их соответствия этапам выполнения стратегических решений.

Необходимо отметить, что при переходе к стратегическому управлению предприятию необходимо отказаться от локальных изменений управляемой и управляющей систем и в переходе к комплексному их преобразованию на основе выявленных направлений трансформации данных систем в зависимости от общей стратегии.

Для эффективной деятельности предприятия, сохранения его конкурентных преимуществ и лидирующих позиций на рынке необходимо внедрять механизм стратегического управления, основой которого является стратегия развития, выполнение которой требует определенного наращивания возможности предприятия, а именно целенаправленного формирования его стратегического потенциала.

Таким образом, рассмотрены задачи формирования механизма перехода отечественных предприятий к стратегическому управлению. Необходимо отметить, что вопросы формирования стратегического потенциала предприятия для обеспечения перспективного развития требуют дальнейшего изучения.

Литература: 1. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність. – К.: Вища школа, 1995. – 268 с. 2. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством. – Харків: Основа, 1999. – 620 с. 3. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. університет, 2002. – 302 с. 4. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Навч. посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с. 5. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.

Коваль О. А.

УДК 658.62

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПРОБЛЕМА ГАРАНТИИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

In the article the problems of production quality garantec are reflected.

Качество продукции (услуги) оказывает большое влияние на конкурентоспособность товара и эффективность производства в целом [1]. Проблема гарантии качества продукции как составляющей конкурентоспособности предприятия является стратегической проблемой и становится все более актуальной в последнее время.

© Коваль О. А., 2006



Существует большое количество определений качества продукции. Так, согласно Т. Амблеру, качество продукции — определенная совокупность свойств продукции потенциально или реально способных в той или иной мере удовлетворять требуемым потребностям при их использовании по назначению, включая утилизацию или уничтожение [2]. Улучшение качества продукции является стратегическим направлением интенсивного развития экономики, источником экономического роста, эффективности общественного производства. В этих условиях возрастает значение гарантии качества продукции. Повышение качества товара (услуги) — одна из важнейших составляющих стратегии фирмы.

В условиях современного подхода для решения поставленной проблемы целесообразно на предприятиях применять систему гарантии качества. Система гарантий существенно влияет на персонал предприятия, ставя перед ним значительный уровень ответственности. Чтобы достичь успеха в современных условиях острой рыночной конкуренции, предприятия должны отойти от принципа "товар-продажа" и перейти к использованию принципа "клиент-маркетинг". Ответ на поставленную задачу прост — улучшение работы по удовлетворению нужд потребителей. Чтобы преуспеть или просто выжить, предприятия должны усвоить новую философию — ориентация исключительно на клиента, высшая ценность для предприятия — выполнение пожеланий целевых групп потребителей. Многие предприятия ошибочно считают, что привлечение клиента — это задача отдела маркетинга или отдела продаж. Но в современных условиях это не так — отдел маркетинга может быть эффективен только там, где все отделы и все служащие объединены одной целью — формирование высокой конкурентной системы предложения товаров и услуг, имеющих ценность для потребителя. Применяя систему гарантий на предприятиях, необходимо придерживаться следующих принципов:

1. Постоянный контроль за ценой "потерянных клиентов".

Учет недополученной прибыли в результате потери покупателя из-за неудовлетворения его пожеланий и предпочтений к товару или услуге предприятия.

2. Урегулирование жалоб потребителей.

3. Маркетинг взаимоотношений с потребителями.

Данные принципы помогут предприятиям постоянно отслеживать ожидания потребителей, ощутить преимущество качественного обслуживания, понимать потребности клиентов, эффективно управлять кадрами. Удовлетворенный клиент всегда создаст хорошее мнение у окружающих о качестве обслуживания и о качестве товара (услуги) конкретного предприятия, что, в свою очередь, будет работать на положительный имидж предприятия.

Таким образом, чтобы завоевать сегодня место на рынке, предприятия должны ориентироваться на запросы потребителя и помнить, что потребитель приобретает то, что он считает самой высокой ценностью, ему представленной. Для удержания потребителя необходимо постоянно помнить о той цене, которую предприятие заплатит за потерю потребителей, неудовлетворенных работой предприятия, постоянно удовлетворять жалобы потребителей, а также применять маркетинг взаимодействия с потребителем. Необходимо постоянно учитывать, что маркетинг — это искусство привлечения и сохранения выгодных для предприятия потребителей. Система гарантии качества позволит предприятию решать поставленные задачи.

Литература: 1. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: Пер. с фр. — СПб.: Наука, 1996. — 588 с. 2. Тим Амблер. Практический маркетинг. — СПб.: Питер, 2001. — 464 с.

УДК 336.226.1:658.152(477)

Зімонін І. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПРО ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ З МЕТОЮ ЕФЕКТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

The article is devoted to the matters of profit taxation mechanism improvement for the efficient investment activity regulation on the Ukrainian enterprises.

Структурні диспропорції в економіці, високий ступінь морального і фізичного зносу основних виробничих фондів потребують вживання термінових заходів щодо активізації інвестиційної діяльності, повнішого та ефективнішого використання всіх можливих джерел фінансування капітальних вкладень — як внутрішніх, так і зовнішніх.

© Зімонін І. В., 2006



Традиційно в Україні формування капітальних вкладень здійснювалося в основному за рахунок власних коштів підприємств, тобто прибутку підприємства. Тому актуальним є зменшення податків на ту частину прибутку, яка спрямовується на розвиток. Вплив на прибуток окремих податків необхідно розглядати з урахуванням майбутньої економічної динаміки підприємства, оскільки в реальному житті параметри і структура економіки постійно змінюються, а статичний підхід не дає змоги коректно аналізувати вплив податків на економіку підприємства. Тому доцільним є оцінка впливу податків у динаміці, а саме їх дія на інвестиційну стратегію підприємства, адже майбутнє кожного підприємства залежить від інвестицій, а інвестиційна стратегія підприємств визначає економічне майбутнє країни.

Вплив податкової політики держави на інвестиційну діяльність підприємства можна проаналізувати за допомогою динамічної моделі розвитку підприємства. Але при аналізі впливу податків на інвестиційну діяльність підприємств специфічні особливості цієї діяльності можна відкинути і врахувати в моделі лише її основні риси, що дає змогу спростити математичне дослідження задачі [1].

Припустимо, що метою підприємства в ринковій економіці є максимізація середнього прибутку, котрий споживається за певний проміжок часу.

Податок на прибуток, що інвестується, є податком на результат майбутнього виробництва. Ця частка прибутку є чистим виробничим видатком навіть більшою мірою, ніж витрати вже існуючого виробництва. Останні стосуються, як правило, освоєної продукції, а інвестиції — це ризиковане вкладення, для якого невідома величина майбутнього прибутку, і взагалі ще не відомо, чи буде цей прибуток. В умовах спаду виробництва в Україні з метою стимулювання економічного зростання прибуток, спрямований на інвестиції, слід було б оподатковувати податком за нульовою ставкою і страхувати на випадок збитків [2].

В Україні використовуються три види непрямих податків: акцизний збір (специфічний акциз), податок на додану вартість (універсальний акциз) та мито.

Непрямі податки включають у ціни товарів, що реалізуються, робіт, котрі виконуються, послуг, які надаються. Отже, ці податки є ціноутворюючим елементом і можуть суттєво впливати на загальний рівень цін.

З прийняттям Закону України "Про податок на додану вартість" з 1 жовтня 1997 р. ПДВ з валового доходу (торгових націнок), отриманого підприємствами торгівлі, безпосередньо не встановлюється. Підприємства торгівлі обчислюють ПДВ від загальної вартості (ціни) придбаних товарів і суми торгової націнки.

Непрямі податки мають в основному фіскальне спрямування. Однак було б неправильно заперечувати регулюючу функцію непрямих податків. На суму непрямих податків відповідно зростає ціна товарів, що впливає на їх виробництво й реалізацію.

Достатньо складним є вплив непрямих податків на фінансову діяльність, фінансовий стан суб'єктів підприємництва. При цьому вплив залежить від багатьох обставин і чинників. Його можна розглядати у двох аспектах.

По-перше, він пов'язаний зі сплатою непрямих податків у процесі придбання товарно-матеріальних цінностей, оплати виконаних робіт і отриманих послуг. На даному етапі сплата непрямих податків здійснюється за рахунок обігових коштів суб'єктів підприємництва, тобто має місце тимчасова іммобілізація обігових коштів для сплати податків. У цьому разі необхідно врахувати такі чинники: умови оплати та обсяги придбання товарно-матеріальних цінностей, ставки й пільги щодо податків, джерела і терміни відшкодування сплачених непрямих податків суб'єктам підприємницької діяльності.

По-друге, цей вплив пов'язаний із надходженням непрямих податків на рахунки суб'єктів підприємства, які реалізують товари, роботи й послуги. Непрямі податки, що надходять на рахунки суб'єктів підприємництва, використовуються для відшкодування сплачених ними непрямих податків у процесі придбання товарно-матеріальних цінностей (робіт, послуг). При цьому певний час, до перерахування в бюджет, непрямі податки можуть залишатися в розпорядженні (обороті) підприємств. Відтак необхідно враховувати: умови реалізації та оплати; обсяги й напрямки реалізації товарів (робіт, послуг); ставки й пільги щодо непрямих податків; терміни їх сплати в бюджет [3].

Вплив непрямих податків на фінансову діяльність, фінансовий стан суб'єктів підприємництва залежно від сфери їхньої діяльності виявляється по-різному. Тому є певні особливості впливу непрямих податків на діяльність підприємств виробничої сфери (з урахуванням галузі), тих, які займаються торгово-посередницькою діяльністю, тих, що надають послуги (в тому числі фінансові) [4].

Таким чином, на основі аналізу основних чинників, що впливають на формування прибутку підприємства, можна запропонувати основні напрями вдосконалення державного регулювання механізму його формування:

1. Запровадження роздільного оподаткування прибутку, що спрямовується на споживання і нагромадження (інвестиції) з метою регулювання інвестиційної діяльності на підприємстві.

2. Для забезпечення сталого економічного зростання в Україні потрібне звільнення від оподаткування прибутку підприємства, що спрямовується на реальні інвестиції.

Реалізація зазначених підходів дасть змогу збільшити обсяг прибутку суб'єктів господарювання і сприяти економічному зростанню в цілому.

Література: 1. Поддєрьогін А. М. Вплив непрямих податків на фінансово-господарську діяльність підприємств // <http://www.library.if.ua> 2. Вісник. Державна податкова адміністрація // <http://www.sta.gov.ua/visnik/08-2001/61.htm> 3. Гойко А. Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. — К.: ВІРА-Р, 1990. — 320 с. 4. Кугаєнко А. А. Теорія податкового обкладення / А. А. Кугаєнко, М. П. Беянин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Вузовская книга, 1999. — 344 с.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

In conditions of a modern competition, reduction of life cycle of the goods and services, developments of new various technologies by one of the basic conditions of formation of competitive strategic prospect of the industrial enterprise there is its innovative activity more and more.

На современном этапе развития отечественной экономики для функционирования и дальнейшего развития любого отдельно взятого предприятия поиск, отбор и использование инноваций является необходимым условием. Проблема состоит в том, что при формировании стратегии предприятия руководство испытывает определенные трудности, связанные со сложностью обоснования и выбора адекватной инновационной политики.

Решением данной проблемы занимаются многие ученые, такие, как: В. С. Пономаренко, И. А. Бланк, Е. С. Стоянова, О. П. Коробейников, А. А. Трифилова, Ф. Ф. Фабозци, В. Д. Шапиро и др.

Предприятия, которые формируют стратегическое поведение на основе инновационного подхода, то есть главной целью стратегического плана ставят освоение новых технологий, выпуск новых товаров и услуг, имеют возможность завоевать лидерские позиции на рынке, сохранить высокие темпы развития, сократить уровень издержек, добиться высоких показателей прибыли. Эффективность проведения инновационных разработок зависит от состояния инновационного потенциала предприятия, основу которого составляют интеллектуальные, материальные, финансовые, кадровые, инфраструктурные и другие ресурсы [1]. Актуальность использования такого подхода обусловлена рядом причин, в том числе: проблемами научно-технического комплекса, экономией ресурсов, повышением эффективности конечного результата. При разработке и выведении инновации на рынок необходимо использовать научные методы и подходы: портфельный анализ, комплексный и параллельно-последовательный подходы и др. В противном случае они будут утверждаться к реализации, будучи недостаточно аргументированными. Все ускоряющиеся темпы изменений внешней среды функционирования предприятий увеличивают риск предпринимательской деятельности вообще и инновационной в частности [2]. С целью распределения риска необходимо формирование портфеля товаров и услуг. Для этого требуется создание инновационной программы предприятия и постоянное перераспределение средств из завершенных проектов в развивающиеся.

Таким образом, роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия заключается в том, что на основе использования новых технологий предприятие реализует следующие стратегические цели: повышение конкурентоспособности и закрепление на новых рынках путем совершенствования имеющихся изделий или создания принципиально нового продукта; сокращение издержек производства путем экономии ресурсов.

Литература: 1. Селезнёва Г. А. Стратегия предприятия. Конспект лекций. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2004. – 172 с. 2. Jean-Paul Henry. From Idea to Market: The 7 Steps to Innovation in SMEs/FOCUS. – 2005. – №2.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

The article is devoted to the problems of personnel management at an enterprise. The author offers to supply each employe with a social donations pocket in order to motivate him for productive work.

Трудовые ресурсы предприятия играют важную роль в решении научно-технических, организационных и экономических заданий относительно достижения поставленных результатов хозяйствования. Качество рабочей силы и ее рациональное использование в значительной степени определяют организационно-технический уровень производства, степень использования техники и технологии, предметов труда. Именно поэтому вопросы обеспечения эффективного управления персоналом предприятия являются актуальными в экономической деятельности предприятия.

© Соколенко П. И., 2006
© Волкова Е. А., 2006



Различные подходы к исследованию и решению данных вопросов предложены в работах таких авторов, как И. Дольницкой [1], А. И. Ильина [2], А. В. Мерзляка [3], Б. Г. Савченко [4], А. Теплова [5].

Основные проблемы, с которыми сталкиваются современные машиностроительные предприятия, заключаются в большой текучести персонала, трудностях с кадровым обновлением персонала, неэффективном использовании трудовых ресурсов. При прохождении практики на ОАО "Турбоатом" были выявлены точно такие же проблемы. На протяжении последних лет ОАО "Турбоатом" постоянно сталкивается с серьезной проблемой нехватки квалифицированных кадров, особенно по рабочим специальностям.

Высокая текучесть персонала на предприятии приводит, в свою очередь, к довольно серьезным последствиям: увеличиваются расходы на подбор и адаптацию новых специалистов. В дальнейшем о столь негативной ситуации на предприятии становится известно на рынке труда, и предприятие начинает испытывать проблемы с подбором квалифицированных специалистов. Падает качество труда — уменьшаются доходы предприятия [2].

Нельзя решить все эти проблемы, всего лишь подняв заработную плату рабочим, хотя это всегда является одним из основных условий. Необходимо создание качественной системы мотивации, которая должна основываться на выплате премий, доплат, надбавок, возможности карьерного роста, создании благоприятного климата в коллективе, обеспечении социального пакета [4]. Правильно сформированный социальный пакет может стать главным фактором при выборе того или иного места работы. В его состав включается оплата проезда к работе, мобильные телефоны, страхование, питание, жилье, туристические путевки, дополнительные дни отпуска, подарки, медицинское обслуживание, организация досуга. В дополнение можно предложить использование индивидуального подхода при формировании социального пакета к тем высококвалифицированным работникам, в эффективной деятельности которых заинтересован работодатель. К сожалению, не все руководители уделяют должное внимание данному вопросу [1].

Вопросы управления персоналом, в том числе его мотивации, требуют немедленного решения. От верно подобранных инструментов зависит будущее отечественных предприятий. Таким образом, использование индивидуального подхода при формировании социального пакета как инструмента мотивационной политики предприятия будет способствовать уменьшению текучести персонала предприятия и привлечению новых высококвалифицированных сотрудников.

Литература: 1. Дольницька І. Чого хоче працівник? Як заохотити персонал працювати ефективніше // Податкове планування. – 2005. – №4. – С. 72 – 77. 2. Ильин А. И. Планирование на предприятии: Учебник. – 3-е изд., стереотип. – Мн.: Новое знание, 2002. – 636 с. 3. Мерзляк А. В. Економіка праці і соціально-трудова відносини: Навчальний посібник / А. В. Мерзляк, С. П. Михайлов, М. Х. Корецький, Г. О. Михайлова; [Під ред. проф. С. П. Михайлова. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с. 4. Савченко Б. Г. Управлінський вплив на персонал державних установ на основі соціальних досліджень // Актуальні проблеми державного управління. – 2005. – №2. – С. 282 – 288. 5. Теплов А. Персонал – ключевой фактор успеха предприятия // Справочник кадровика. – 2004. – №22. – С. 91.

Козар Ю. С.

УДК 659.1

Студент 4 курса
факультету економіки і права ХНЕУ

ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ЭКОНОМИКУ И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

In the article the role of advertising in modern society and its influence on the economics are examined.

Научно-технический прогресс непрерывно и постоянно изменяет нашу жизнь, а также характер деятельности, взгляды и потребности населения. Одним из важных достижений прогресса общества в наши дни является реклама, без которой невозможно представить жизнь современного общества. Уже многие столетия, являясь постоянной спутницей человека, она изменяется вместе с ним. Характер рекламы, ее содержание и форма претерпевают кардинальных изменений вместе с развитием производственных сил общества. Роль рекламы в современном обществе не ограничивается рамками коммерческих коммуникаций и рыночной деятельностью, а ее значение возрастает практически во всех областях экономики и общественной жизни [1].

Окончательно не определенным остается понятие "реклама" и ее влияние на экономику. Решая данную проблему, необходимо отметить тот факт, что многие ученые и специалисты по рекламе (И. Крылов [2], Т. Маслова [3], С. Гаркавенко [4] и др.) спорят по поводу определения понятия "реклама", пытаясь выразить в нем основные подходы к нему: коммуникационный, функцио-

© Козар Ю. С., 2006

нальный, материальный. Приведем пример определения рекламы одного из известных рекламистов, профессора И. Рожкова: "Реклама — это вид деятельности или изготовленная в ее результате информационная продукция, которая реализует сбытовые или другие цели предприятий путем распространения оплачиваемой ими и идентифицирующей их информации, сформулированной таким образом, чтобы осуществить усиленное целенаправленное влияние на массовое или индивидуальное сознание" [5, с. 34]. Широкое применение в современном обществе понятия "реклама" и отсутствие единого мнения и подхода во взглядах на данную категорию влекут за собой необходимость определения ее влияния на экономику.

Цель работы заключается в определении места и роли рекламы в современной экономике и исследовании степени ее влияния на деятельность предприятий.

Вследствие развития общественного производства появилась необходимость в инструменте, с помощью которого возрастет деловая активность, увеличатся объемы капиталовложений и появится спрос на продукцию — именно таким толчком стала реклама, создав тесную связь между субъектами хозяйствования, производителями и потребителями товаров. Роль рекламы можно сравнить с первым битковым шаром в бильярде. С того самого момента, когда организация запускает рекламную кампанию, возникает цепная реакция экономических событий (микроэкономического и макроэкономического характера), которую практически невозможно измерить, но, как и в бильярде, она зависит от силы удара. На микроэкономическом уровне реклама оказывает воздействие на товар и средства информации, на предприятие и потребителя. Воздействие рекламы с макроэкономической точки зрения несомненно велико, так как наблюдается непосредственное влияние на массовый сбыт, на условия конкуренции, а также на потребительский спрос, выбор и стоимость продукции. Следует обратить внимание на то, что небольшие компании не способны конкурировать с огромными рекламными бюджетами компаний-гигантов, что приводит к восприятию рекламы как фактора, ограничивающего конкуренцию. Исследования показали, что, хотя реклама и не должна однозначно указывать на качество товара, сам положительный образ, созданный ею, может предполагать высокое качество, повышая тем самым привлекательность для потребителя и придавая товару дополнительную потребительскую ценность. Под влиянием целого ряда социально-экономических, культурологических и других факторов реклама способна содействовать становлению новых товаров на рынке за счет стимулирования спроса на данную товарную группу.

Таким образом, реклама оказывает значительное влияние на экономику, а именно поддерживает и обостряет конкуренцию, способствует расширению рынков сбыта, что, в свою очередь, приводит к повышению общей эффективности функционирования экономики. Значение рекламы заключается в том, что экономике, производящей больше товаров и услуг, чем их может быть потреблено, реклама обеспечивает потребителей информацией об альтернативах выбора, а для предприятий создает более благоприятные условия ведения конкурентной борьбы. Исходя из этого, следует, что роль рекламы в современном обществе достаточно высока, поэтому существует необходимость создания механизмов общественного и государственного контроля рекламной деятельности.

Исследовав значение рекламы в функционировании и развитии предприятий и экономики в целом, в дальнейшем целесообразно более детально изучить вопросы контроля над рекламной деятельностью со стороны государства.

Литература: 1. Ромат Е. В. Реклама. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2006. — 208 с. 2. Крылов И. В. Маркетинг (социология маркетинговых коммуникаций). — М.: Центр, 1998. — 192 с. 3. Маслова Т. Д. Маркетинг. — СПб.: Питер, 2002. — 496 с. 4. Гаркавенко С. С. Маркетинг. — К.: Либра, 1998. — 384 с. 5. Рожков И. Я. Реклама: планка для "профи". — М.: Юрайт, 1997. — 208 с.

УДК 658:339.9

Петреченко М. С.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ГОТОВОЙ ОДЕЖДЫ УКРАИНЫ

In the article the key tendencies of the Ukrainian ready-made clothes market are allocated.

Приоритеты в развитии различных отраслей промышленности зависят от рыночных тенденций. Во многих странах легкая промышленность является высокорентабельной отраслью, в которую вкладываются значительные средства, чего пока нельзя сказать об Украине. Целью данной статьи является выявление основных характеристик и тенденций развития украинского рынка готовой одежды.

© Петреченко М. С., 2006



Рынок готовой одежды Украины как составная подсистема национальной рыночной экономики в высшей степени динамичен. Среднегодовые темпы его роста за последние пять лет составляют 20 – 30%, прогнозируемая в 2007 году емкость возрастет в 1,3 – 1,4 раза по сравнению с 2006 годом [1].

Характерной чертой украинских потребителей является большой удельный вес расходов на потребление в общей сумме доходов — до 80%, причем около трети — на одежду. С точки зрения анализа качества жизни потребителей это не является высоким показателем, однако дает операторам рынка одежды возможность строить перспективы расширения бизнеса уже в ближайшем будущем.

Большинство современных игроков данного рынка иностранные фирмы. Отечественные предприятия легкой промышленности в начале 1990-х гг. столкнулись со множеством проблем — как краткосрочного, так и долгосрочного характера, которые усугублялись растущей гиперинфляцией и нарастающим общеэкономическим кризисом. Это привело к переходу на "давальческие" схемы работы с крупными иностранными компаниями, предоставлявшими материалы, уникальные лекала моделей и экономившими на дешевой украинской рабочей силе. Данные схемы используются и сейчас большинством украинских швейных предприятий, однако формируются предпосылки для выведения ими на рынок собственных каналов сбыта [2].

Ключевыми факторами становления прогрессирующей тенденции на рынке в данный момент являются [1]:

рост доходов и благосостояния населения и качественные изменения требований покупателя: повышение уровня сервиса, комфорт при совершении покупки и т. д.;

развитие розничных сетей магазинов, строительство торговых центров, трансформация мест продажи одежды;

инвестиционная привлекательность сектора экономики в целом.

В Украине рынок одежды насыщен, что обуславливает усиление конкуренции между его операторами. Однако, в отличие от развитых стран Запада, где он уже давно поделен крупнейшими международными брендами, украинский рынок не стабилен. В связи с этим предлагается открытие нового магазина, в котором могут быть устранены многие недостатки существующих, и одновременно создана уникальная среда комфорта для покупателей во время пребывания в магазине, совершения покупки. Предлагается альтернативная система учета каждой единицы товара (с помощью штрих-кодов-сигнализаторов), а также новый подход к организации системы оплаты труда, основанной на увеличенной оплате каждой проданной сверх нормы, установленной на достаточно высоком уровне. Затраты на открытие в современных условиях магазина одежды составляют около 60 тыс. дол. США, однако окупаются при тщательной организации его работы за полтора-два года.

Литература: 1. <http://www.utg.com.ua> 2. Торговый обзор рынка демисезонной одежды // <http://www.business.ua> 3. <http://www.softorg.com.ua/currently/rew-cont/ukraine-1.php>

Какошин А. В.

УДК 658.012

Студент 4 курса
факультету економіки і права ХНЕУ

ПОРТФЕЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ФОРМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the portfolio investment as a form of an enterprise financial investments management is considered.

Сучасне фінансове інвестування в Україні безпосередньо пов'язане з формуванням інвестиційного портфеля підприємства. Воно базується на тому, що більшість інвесторів обирають для здійснення фінансового інвестування більше, ніж один фінансовий інструмент, тобто формують визначену їх сукупність. Це відбувається для того, щоб зменшити ризик і збільшити розмір доходу на вкладені в цінні папери кошти. Тому набуває актуальності проблема цілеспрямованого підбору таких інструментів, що є складовою процесу формування інвестиційного портфеля.

У світовій та вітчизняній науці проблеми формування й управління фінансовими інвестиціями досліджувались такими вченими, як: Є. Бріггем, Е. Брейли, Дж. Кейнс, Т. Райс, І. Бланк, Н. Внукова, В. Гриньова, А. Калініна, В. Ковальов, Т. Лепейко, В. Мельник, О. Мозговий, В. Савчук, О. Ястремська [1 – 6] та ін.

© Какошин А. В., 2006

Втім недостатньо розглянутими залишаються питання вибору раціонального інвестиційного портфеля в умовах динамічності й мінливості фондового ринку з урахуванням преференцій інвестора щодо прийнятного рівня доходності та ризику портфеля. Актуальність і недослідженість вказаних питань визначили вибір теми дослідження.

Метою статті є обґрунтування основних напрямків та визначення цілей для управління портфелем цінних паперів на підприємстві.

На сучасному етапі економічного розвитку інвестиційна активність інвесторів передбачає здійснення управління вкладенням надлишкових (тимчасово вільних) коштів як в один, так і у велику кількість інвестиційних об'єктів (інструментів), генеруючи тим самим певну диверсифіковану їх сукупність. Такий метод управління фінансовими інвестиціями дістав назву "портфельне інвестування" (рисунок) [6, с. 70].



Рис. Суб'єкти портфельного інвестування в Україні

Інвестиційний портфель, за роботою [6, с. 72], — це цілеспрямовано сформована сукупність об'єктів фінансового та/або реального інвестування, призначена для реалізації попередньо розробленої стратегії, що визначає інвестиційну мету. В даному визначенні підкреслюється, що портфель формується для реалізації стратегії, а стратегія, у свою чергу, визначає інвестиційну мету. Але процес формування інвестиційного портфеля доцільно починати саме з визначення інвестиційної мети підприємства, а стратегію формувати після цього.

І. О. Бланк ототожнює поняття інвестиційного портфеля і портфеля цінних паперів (або "фондового портфеля") внаслідок того, що на переважній кількості підприємств єдиним видом фінансових інструментів інвестування є цінні папери. На його думку, інвестиційний портфель становить цілеспрямовано сформовану сукупність фінансових інструментів, призначених для здійснення фінансового інвестування відповідно до розробленої інвестиційної політики [1, с. 357]. Маючі за мету розробку методики формування та управління портфелем цінних паперів підприємства, слід надати уточнене визначення портфеля цінних паперів

Отже, портфель цінних паперів — становить цілеспрямовано сформована сукупність об'єктів фінансового інвестування різних видів, призначених для здійснення інвестиційної діяльності в певному періоді згідно з визначеною інвестиційною метою, сформульованою інвестиційною політикою та обраною портфельною стратегією інвестора.

Головною метою формування інвестиційного портфеля є забезпечення реалізації основних напрямків політики фінансового інвестування підприємства шляхом підбору найбільш прибуткових і безпечних фінансових інструментів. З урахуванням головної мети будується система конкретних локальних цілей формування інвестиційного портфеля, основними з яких є:

- 1) забезпечення високого рівня формування інвестиційного прибутку в поточному періоді;
- 2) забезпечення високих темпів приросту капіталу, що інвестується в майбутній довгостроковій перспективі;
- 3) забезпечення мінімізації рівня інвестиційних ризиків, пов'язаних з фінансовим інвестуванням;
- 4) забезпечення необхідної ліквідності інвестиційного портфеля.

Перераховані конкретні цілі формування інвестиційного портфеля в значному ступені є альтернативними. Так, забезпечення високих темпів приросту капіталу, що інвестується в довгостроковій перспективі у визначеному ступені досягається за рахунок істотного зниження рівня формування інвестиційного прибутку в поточному періоді (і навпаки). Темпи приросту капіталу, що інвестується, та рівень формування поточного інвестиційного прибутку знаходяться в прямому зв'язку з рівнем інвестиційних ризиків. Забезпечення необхідної ліквідності портфеля може перешкоджати включенню в його як високоприбуткових, так і низькоризикових фінансових інструментів інвестування.



Альтернативність цілей формування інвестиційного портфеля визначає розбіжність політики фінансового інвестування підприємства, яка, у свою чергу, визначає конкретний тип інвестиційного портфеля, що формується.

Отже, управління портфелем потребує зваженого підходу і дає найкращі результати завдяки ретельному аналізу потреб інвестора, а також прийнятних для включення в портфель інвестиційних інструментів. При формуванні портфеля слід зважати на такі умови: необхідний рівень поточного доходу, збереження й приріст капіталу, податкові аспекти, ризик тощо, визначенню вагових часток яких при оцінці портфеля варто приділити увагу в подальших дослідженнях.

Література: 1. Бланк И. А. Управление прибылью. – К.: Ника-Центр, 1998. – 544 с. 2. Гриньова В. М. Инвестування: Навч. посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда; [За заг. ред. д. е. н., проф. В. М. Гриньової. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 404 с. 3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1980. – 288 с. 4. Лепейко Т. И. Методология управления инвестиционными ресурсами финансового рынка. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2001. – 296 с. 5. Мельник В. А. Ринок цінних паперів. – К.: А.Л.Д.: Віра, 1998. – 480 с. 6. Пересада А. А. Портфельне інвестування: Навч. посібник / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.

Фролов М. И.

УДК 658.562

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

РАЗРАБОТКА СИСТЕМНОГО ПАСПОРТА ПРЕДПРИЯТИЯ НА БАЗЕ МОДЕЛИ "ЧЕРНОГО ЯЩИКА"

In the article an enterprise system passport development on the base of the "black box" model is considered.

Предприятие в процессе своего существования сталкивается с множеством проблем различного рода: недостаток информации, отсутствие финансов, кредиторская и дебиторская задолженность, низкая квалификация кадров, неудовлетворительный менеджмент, низкоэффективный процесс производства. Чтобы исправлять возникшие проблемы, а также не допускать их возникновения впредь, предприятие необходимо рассматривать как единую открытую организационно-экономическую систему, используя системный подход.

На предприятии осуществляется экономический, финансовый и другие виды анализов, но полностью отсутствует системность в их применении и анализе. Такие принципы функционирования приводят к тому, что информация поступает с опозданием, не всегда несет исчерпывающие знания в предметной области, что негативно влияет на процесс ее обработки, изменения и применения. Таким образом, целью работы является разработка мероприятий по совершенствованию деятельности предприятия на основании системного паспорта. Системный паспорт облегчает сбор, анализ информации и разработку необходимого оптимального решения [1].

В качестве базы исследования используется "Харьковский завод штампов и прессформ". Созданный системный паспорт включает анализ состава и структуры внешней среды; изучение внутреннего устройства предприятия; исследование системных параметров: "выход", "вход", "регламенты", "воздействия", "коммуникации", "информационный обмен" [2].

Таким образом, разработав системный паспорт предприятия, были выявлены такие мероприятия по совершенствованию его деятельности:

1. Увеличение "выхода" предприятия для более полного удовлетворения запросов потребителей. Для этого рекомендуется закупка нового прогрессивного оборудования, которое позволит увеличить "выход", сохранив его оптимальную структуру, и при этом улучшит структуру "входа". Улучшение структуры "входа" проявится через снижение доли затрат на материальные и топливно-энергетические ресурсы.

2. Необходимо также провести маркетинговое исследование рынка, чтобы скорректировать "выход" и "вход" системы в соответствии с запросами внешней среды

3. Также для обеспечения улучшения "информационного обмена" можно предложить следующее: автоматизировать передачу информации, оптимизировать систему информационных потоков, возможно, изменить алгоритм документооборота.

4. Улучшение информационной системы также должно послужить возможности минимизации воздействий со стороны регламентов, а особенно неформальных регламентов.

© Фролов М. И., 2006

5. Не лишним будет проведение рекламной компании, чтобы приобрести новых заказчиков и более полно понять потребности рынка.

Таким образом, следует сделать вывод, что использование системного подхода и, как следствие, системного паспорта должно являться неотъемлемой частью грамотно спланированного менеджмента управления деятельности предприятия — как отдельных его аспектов, так и как единой системы в целом.

Литература: 1. Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушин. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 368 с. 2. Ситуационное задание по курсу "Стратегическое управление предприятием" для студентов специальности 7.050107 всех форм обучения / Сост. П. М. Кобзев. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. — 20 с. 3. Кобзев П. М. Параметрическая идентификация объектов стратегического управления на основе системной модели // Економіка розвитку. — 2003. — №1(25). — С. 89 — 94.

УДК 658.8

Кулик Я. М.

Студент 4 курса
факультету економіки і права ХНЕУ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА ДЛЯ УДЕРЖАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

This article is devoted to the non-efficiency of traditional marketing methods in modern market conditions and method of a new marketing conception.

В условиях современного хозяйствования остро стала проблема неэффективности и низкой окупаемости маркетинговых усилий. Почему это происходит и как это исправить — главный вопрос для руководителей предприятий.

Рынок насыщен товарами. Соперничество ведется по самым неожиданным направлениям (например, Boeing дает своим заказчикам кредит, тем самым конкурируя с банками). Существуют общепринятые популярные приемы, рекомендуемые многими маркетологами для достижения успеха. Все они обоснованы и гарантируют достижение маркетингового успеха. Но это лишь на первый взгляд. Как полагает Ф. Котлер, у них лишь один недостаток — в наши дни они не работают.

Первый "универсальный" прием — победа благодаря более высокому качеству. Качественный продукт это хорошо, потребителям он нравится. Однако при выборе достижения победы возникает несколько проблем: качество понимается всеми людьми по-разному; на большинстве рынков большинство производителей стараются не отставать в качестве продукции, значит, качество перестает быть значимым фактором для покупателя при выборе торговой марки.

Второй прием — более совершенное обслуживание. Проблема заключается в том, что сложно определить, как каждый человек понимает обслуживание и его качество. Может случиться, что потребитель примет высокое, по мнению руководителей предприятия, качество обслуживания за назойливость.

Третий прием — низкая цена. Применяется, когда нельзя добиться победы благодаря качеству продукции или обслуживания. Низкая цена при низком качестве вряд ли вызовет ажиотаж. Проблема заключается в нахождении оптимального соотношения цена — качество.

Четвертый прием — более высокая рыночная доля. Данное преимущество, во-первых, является производным от других факторов, а, во-вторых, достаточно взглянуть на историю компаний-гигантов, таких, как General Electric, Coca-Cola, Sears, IBM или Ford, чтобы понять, что лишь высокая доля рынка не обеспечит победу; несмотря на лидерство, они зачастую оказывались в сложных ситуациях.

Пятый прием — инновационная деятельность. Этот прием работает, но он явно не для большинства предприятий, так как требует большой финансовой мощности. У него высокий уровень риска (известно, что 80% новых товаров не приживаются на рынке), а небольшое совершенствование вряд ли является для потребителя заметной ценностью. Для многих продуктов вообще нет возможности существенного совершенствования.

Шестой прием — победа благодаря превышению ожиданий потребителей. Он также весьма сомнительный вариант, так как потребитель быстро привыкает к хорошему и это становится для него нормой, а превышение его ожиданий все время не сможет выдержать ни одно предприятие, так как планка, в конце концов, поднимется на недостижимый уровень.

© Кулик Я. М., 2006



Сегодня потребители с легкостью переходят от использования одной торговой марки к другой, бренды теряют свое величие.

Поэтому приоритетной целью предприятий становится не привлечение новых потребителей, а удержание старых. Так, Ф. Райчхелд, директор известной консалтинговой фирмы Bain & Company, утверждает, что, повысив коэффициент удержания клиентов всего на пять процентов, предприятия могут увеличить пожизненную стоимость своего среднего покупателя на 25 – 100% [1, с. 159].

На данный момент существует несколько различных подходов к решению проблемы удержания клиентов. Особое внимание среди них заслуживает предложенная еще в 1989 году Д. Пепперсом и М. Роджерс система управления отношениями с потребителями (CRM) и система прицельного маркетинга, разработанная Дж. Забином и Г. Бребахом [2, с. 10]. Оба подхода похожи и ключевая концепция, заключенная в них, звучит следующим образом: сохранение лояльности нужных для вас потребителей — вот ключ к долгосрочным прибылям практически для любого предприятия. Прицельный маркетинг является логическим продолжением теории сегментации.

Для реализации этих подходов следует выполнить четыре основных действия: 1) идентификация своих потребителей и создание информационной базы данных по ним; 2) дифференциация потребителей по ценности, приносимой предприятию; 3) активное взаимодействие с клиентами с целью узнать больше об их запросах, интересах и приоритетах; 4) индивидуализация по крайней мере в некоторых взаимоотношениях с клиентами. Джей и Адам Карри предложили потребительскую пирамиду для дифференциации потребителей по ценности на основе объема покупок. Пирамида состоит из семи уровней: вершина — 1% среди всех потребителей, основной костяк — 4%, "довесок" — 15%, а оставшиеся 80% занимают такие группы потребителей, как пассивные, потенциальные, кандидаты и остальные [1, с. 185]. Нетрудно заметить, что в данной пирамиде реализуется правило Парето.

Преимущество данных подходов перед традиционными проявляется в следующем сравнении, высказанном А. Репьевым: если раньше методы воздействия на рынок были похожи на "стрельбу из дробовика", то новые — это "вести огонь со снайперской винтовки" [3, с. 122]. В прицельном маркетинге акцентируется внимание на окупаемости маркетинговых инвестиций, а приемы, используемые в так называемом традиционном маркетинге, малоэффективны, так как они лишь в малой степени воздействуют на тех потребителей, на которых они направлены, и зачастую их не достигают, обратная связь малоэффективна и искажена.

Литература: 1. Бойетт Д. Гуру маркетинга / Д. Бойетт, Д. Бойетт. — М.: Изд. "Эксмо", 2004. — 320 с. 2. Забин Д. Прицельный маркетинг. Новые правила привлечения и удержания клиентов / Д. Забин, Г. Бребах. — М.: Изд. "Эксмо", 2006. — 304 с. 3. Репьев А. П. Маркетинговое мышление, или клиентомания. — М.: Изд. "Эксмо", 2006. — 384 с.

Лесковская Н. С.

УДК 658.8; 004.8

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ СИСТЕМ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

This work examines an expert system usage as a decision-making support tool for enterprise marketing analysis.

В настоящий период времени на многих предприятиях Украины возникает проблема с продвижением товаров на отечественные и зарубежные рынки, в результате чего формируется высокая потребность в проведении маркетинговых исследований. Изучением данного вопроса занимались такие ученые, как А. И. Ковалев, Г. М. Тарасюк, А. И. Котлер и многие другие [1 – 3]. Но существует ряд проблем, которые осложняют их проведение, — это отсутствие высококвалифицированных специалистов и высокая стоимость реализации [2]. Поэтому возникает необходимость в предложении качественно новых подходов по осуществлению данных мероприятий, которые позволят увеличить их точность и сделать исследования более доступными для отечественных предприятий.

Целью работы является выявление возможности создания средств принятия решений при проведении маркетинговых исследований на предприятии. Задачами — определение ключевых характеристик экспертных систем, преимуществ, а также принципов работы, позволяющих применение их на практике для увеличения эффективности работы в данной предметной области.

© Лесковская Н. С., 2006

Экспертная система для проведения маркетинговых исследований представляет собой компьютерную систему, которая содержит в себе опыт эксперта-маркетолога, который основывается на его знаниях в данной области. Данная система на основе обработки этих знаний может модулировать ход рассуждений эксперта-профессионала [4]. Экспертная система позволяет объединять опыт множества специалистов для решения поставленных задач, осуществлять поддержку принятия решений, способствовать увеличению их эффективности и сокращать расходы на привлечение дорогостоящих специалистов [5]. С учетом данных преимуществ каждое предприятие может значительно снизить уровень затрат на проведение исследований, автоматизировать процесс принятия решения, сократить вероятность ошибок в результатах исследования. Процесс проведения маркетингового исследования на основании экспертной системы представляет собой построение дерева решений, при этом программа выступает в роли эксперта, которая формирует иерархические уровни и определяет необходимые варианты решения проблемы, а пользователь вносит коррективы на основе его предпочтений для оптимизации процесса [1; 5].

Основная часть работы направлена на выявление и систематизацию знаний, используемых экспертами маркетинговых исследований. Источниками таких знаний являются: литература, консультации специалистов, статистические данные. Проведенный анализ позволяет использовать возможность реализации данной системы на предприятиях.

Таким образом, в статье были рассмотрены основные понятия, преимущества и принципы работы экспертных систем при проведении маркетинговых исследований. Выявленные знания требуют дальнейшей более детальной проработки и анализа с целью улучшения эффективности функционирования маркетинговой политики на предприятии.

Литература: 1. Ковалев А. И. Маркетинг в системе управления предприятием / А. И. Ковалев, В. В. Войленко. – М.: Сб. МДНТП, 2001. – 156 с. 2. Котлер Ф. А. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 2000. – 452 с. 3. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. для вищ. навч. закладів. – К.: Каравела, 2003. – 232 с. 4. Сытник С. Л. Информационные системы в экономике: Учебн. пособ. для высших учебн. заведений. – К.: Рута, 2004. – 268 с. 5. Джексон П. Введение в экспертные системы. – СПб.: Питер, 2001. – 256 с.

УДК 364-646.2:338(477)

Деркач О. С.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

Кульбачний Д. І.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

In the article problems of the Ukrainian pension system reformation are examined.

В Україні історично склалась однорівнева схема пенсійного забезпечення на засадах солідарності поколінь. За ринкових умов вона не може забезпечити громадянам адекватного заміщення пенсією заробітку, втраченого ними у зв'язку зі старістю, та запобігання бідності серед людей похилого віку.

Метою даної статі є розкриття проблем, з якими довелось зіткнутися українській пенсійній системі під час переходу від радянської солідарної до багаторівневої ринкової системи пенсійного забезпечення.

Це повільний та важкий процес, який триває вже багато років і проходить у важких умовах. До того ж не обійшлося без помилок та політичної боротьби. Тому пенсійна реформа є однією з найобговорюваніших тем у країні. На цю тему неодноразово висловлювалися Президенти України В. А. Ющенко, Л. Д. Кучма, прем'єр-міністр В. Ф. Янукович, представники Кабінету Міністрів, Верховної Ради, провідні політологи, соціологи та економісти країни [1 – 5].

Унаслідок спалаху народжуваності в 1960 – 70-х роках на території України та спаду народжуваності в 80 – 90-х роках спостерігається дисбаланс кількості населення пенсійного віку відносно кількості працездатного населення (на одного пенсіонера в середньому припадає 1,5 зайнятих).

© Деркач О. С., Кульбачний Д. І., 2006



Потенційна можливість існуючої державної солідарної системи — це пенсія в розмірі до 35% від попередньої заробітної плати, а в разі, якщо пенсійна система України не зазнає суттєвих змін, то цей показник може зменшитися до 25%. Надмірно високі ставки пенсійних внесків спричиняють додаткове навантаження на економіку. Так, розмір страхових внесків, які сплачує страхувальник за найманих працівників, складає 33,8%, окрім того, сама застрахована особа сплачує 1 – 5% від власної заробітної плати.

Україна знаходиться на стадії реформування пенсійної системи від однорівневого загальнообов'язкового солідарного пенсійного забезпечення до поступового впровадження тривірневої пенсійної системи з метою забезпечення, з одного боку, базових принципів соціальної рівності, однакового для всіх захисту від бідності в похилому віці, поступового підвищення розмірів пенсії відповідно до державних соціальних гарантій, а з іншого — ліквідації соціальних відмінностей, пільг та привілеїв. За таких умов солідарна система зможе забезпечити мінімальний достаток на старість усім, хто працював.

У процесі переходу до багаторівневої пенсійної системи тривалий час (за оцінками експертів, 25 – 30 років) потрібно буде виконувати подвійні зобов'язання: виплачувати пенсії тим, хто отримувє їх лише з солідарної системи, і водночас спрямовувати частину коштів на формування обов'язкових індивідуальних пенсійних заощаджень. За таких умов не виключена поява дефіциту коштів у солідарній пенсійній системі, що спонукатиме до пошуку джерел їх компенсації.

Джерелами фінансування покриття дефіциту коштів в Україні створено недержавні пенсійні фонди (НПФ). Проте віднедавна з'явилися спроби окремих страхових компаній підірвати дані механізми, замінити їх на більш ризиковані, зокрема, вмонтувати в діючу систему технології страхових компаній з накопичення та управління пенсійними коштами. Крім того, недержавні пенсійні фонди поки що не виправдовують очікувань, бо на даний момент у НПФ недостатньо коштів для того, щоб зробити інвестиції більш дохідними об'єктами на фондовому ринку.

В Україні набуває поширення так звана "накопичувальна" пенсійна система, сутність якої полягає у відкритті громадянами персональних банківських рахунків з метою забезпечення додаткової пенсії за власний кошт. Ця система є дуже популярною в розвинутих країнах світу і допомагає збільшити розмір власної пенсії та підвищити рівень життя.

Підводячи підсумок, можна констатувати, що Україна має перевагу у вигляді світових здобутків на цьому полі. Однак має також і ряд проблем, пов'язаних з демографічним станом, проблемами економічного, політичного та соціального характеру, які значною мірою ускладнюють проведення пенсійної реформи і роблять цей процес "болючим".

Література: 1. "Прошу пана до..." // Бізнес. – 2003. – №6. – С. 32, 33; №12. – С. 51 – 55. 2. <http://www.usfa.org.ua> 3. <http://parex.com.ua> 4. <http://ukrpersonal.com.ua> 5. <http://www.uadaily.net> 6. Закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" від 09.07.2003 р. №1058-IV // ОВУ. – 2003. – №33. – С. 1770.

Станаєва А. Д.

УДК 658.015.3

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

Жук Д. М.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Balanced Scorecard, created by Norton and Kaplan, is a modern instrument of analyzing the inner processes of an enterprise. In this article an example of the BSC modification that unfolds new abilities of monitoring a company's value is given.

На сегодняшний день одной из наиболее актуальных проблем является определение рыночной стоимости предприятия. В Украине процесс купли-продажи частных предприятий как целостных комплексов вызывает множество вопросов. В данной статье рассмотрим варианты продажи бизнеса, а также определение стоимости предприятия в зависимости от субъектов сделки.

© Станаєва А. Д., Жук Д. М., 2006

Вопросами оценки стоимости предприятия занимались такие известные ученые, как А. И. Зимин, Г. К. Таль, Д. Фишмен, Д. Фридман, Н. Ордуэй [1 – 4].

В данной статье авторы предлагают метод оценки стоимости на базе модели сбалансированной системы показателей (ССП), разработанной Нортон и Капланом.

Для целей данной работы необходимо модифицировать модель СПП, включив в нее только показатели, характеризующие стоимостную оценку предприятия, при этом 4 основных направления исследования: Финансы, Клиенты (Рынок), Рост и Обучение, а так же Внутренние процессы, будут рассматриваться как материальная стоимость активов, нематериальная, стоимость за счет кадрового потенциала и за счет внутренних процессов соответственно. Категория "внутренних процессов" будет рассмотрена авторами с точки зрения эффекта синергии, полученного в процессе управления предыдущими 3-мя направлениями.

Контролировать реализацию стратегии можно по конкретным показателям. Пример таких показателей приведен в таблице.

Таблица

Стратегическая карта предприятия (фирма "Бордо")

Проекция	Показатели	Цели	Инициативы
Финансы	Доход	20% рост	Рост дохода
Клиенты	Отзывы клиентов	Клиенты удовлетворены ценой и качеством продукции	CRM
Внутренние бизнес-процессы	Профессиональный менеджмент	Планирование карьерного роста	Планирование и управление знаниями
	Дополнительные выгоды для сотрудников	Программа мотивации	Программы развития персонала
Обучение и рост	Внутреннее обучение	Эффективный HR-департамент. Профессиональный менеджмент	Программы развития человеческих ресурсов

Для определения стоимости предприятия трансформируем описанную модель таким образом, чтобы она давала лишь показатели, характеризующие стоимостную оценку как материальных, так и нематериальных активов.

Финансы. Расчет стоимости предприятия с помощью затратного подхода, а именно по показателю "Чистых активов".

Клиенты. Данная проекция должна прибавлять к базовой стоимости предприятия стоимость ее бренда. Для оценки нематериальной составляющей предлагается оценивать среднегодовой процент прибыли, приносимый постоянными клиентами продукции предприятия.

Внутренние бизнес-процессы. В этой проекции должны быть отражены стоимость запатентованной технологии и стоимость информации.

Обучение и рост. Стоимость базы данных, если таковая создается на предприятии.

Таким образом, сбалансированная система показателей — удобный и многофункциональный инструмент в управлении современным бизнесом. Манипулируя показателями, можно решать такие задачи, как реализация тактических управленческих решений, внедрение стратегических планов и оценки стоимости бизнеса, наиболее приближенной к рыночным реалиям.

Литература: 1. Зимин А. И. Оценка имущества: вопросы и ответы. – М.: ИД "Юриспруденция", 2006. – 240 с. 2. Таль Г. К. Оценка предприятий: доходный подход / Г. К. Таль, В. В. Григорьев, Н. Д. Бабаев. – М., 2000. – 328 с. 3. Фишмен Д. Руководство по оценке стоимости бизнеса: Пер. с англ. Л. И. Лопатникова / Д. Фишмен, Ш. Парт, К. Гриффит, К. Уилсон; [Под ред. В. М. Рутгайзера. – М.: Квинтоконсалтинг, 2000. – 328 с. 4. Фридман Д. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Д. Фридман, Н. Ордуэй; [Пер. с англ. – М.: Дело Лтд., 1997. – 360 с. 5. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р. Каплан, Д. Нортон; [Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – С. 15 – 49. 6. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон; [Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – С. 24 – 52. 7. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон; [Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – С. 24 – 52. 8. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон; [Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – С. 28 – 37.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

РЕБРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ АДАПТАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ К РЫНОЧНЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ

The article is devoted to the matters of rebranding as a key tool of native enterprises accomodation to new market conditions.

Сегодня маркетинг стал ключевым элементом любого бизнеса, в основе которого лежит идея создания "сильного" бренда. Торговая марка выделяет товары среди аналогичных товаров, содействует запоминанию и узнаванию товара, дает возможность усилить эффективность рекламы, а также оправдывает в глазах потребителей более высокую цену [1].

Разработкой данного вопроса занимаются такие зарубежные и отечественные специалисты по вопросам использования эффективных методов работы с товарным рынком, как Ф. Котлер [2], К. Лейн Келлер [3], Е. Юденко [4], Н. Тополь [5] и др.

Одной из проблем, с которыми сталкиваются предприятия, является выбор эффективных инструментов адаптации предприятий к изменениям конъюнктуры рынка и вкусов потребителей. Со временем старые торговые марки становятся не интересными для потребителей. Потребитель "устаёт" от уже полюбившегося бренда, и это, как следствие, приводит к снижению объемов продаж, прибыли и позиций на рынке.

Выходом в данной ситуации является использование такого инструмента, как ребрендинг, который достаточно активно используется зарубежными специалистами. Ребрендинг представляет собой совокупность кардинальных изменений стратегии позиционирования товара или услуги, целевой аудитории, дизайна, а в некоторых случаях имени бренда.

Ребрендинг необходим в таких ситуациях: бренд состарился; бренд теряет уникальность; выгода уже не актуальна; бренд спозиционирован в ограниченную часть рынка или категорию товара; была допущена ошибка при разработке стратегии бренда; бренд принадлежит к разрушающейся категории товара [4]. Самый кардинальный шаг при проведении ребрендинга — изменение названия. Этот шаг целесообразен только в случае выхода на новые географические рынки. Таким образом, ребрендинг позволяет известным торговым маркам оставаться популярными, даже если бренд устарел.

В Украине ребрендинг используется еще не достаточно широко. Проблема заключается в том, что украинские бренды относительно молодые. По состоянию на конец 2006 года можно привести такие примеры наиболее известных отечественных брендов: Оболонь — время выведения на рынок 3,5 года; Живчик — 3 года; Сільпо — 4 года; Наша ряба — 3 года. Однако со временем необходимость ребрендинга будет становиться все более актуальной: бренды будут устаревать, а рыночная конкуренция усиливаться.

Таким образом, ребрендинг позволяет остановить старение бренда или его исчезновение, исправить ошибки, улучшить стратегию позиционирования товара. В то же время следует учитывать такой негативный момент ребрендинга, как существующий риск потери вложенных средств и потери старых позиций.

Литература: 1. Земляков І. С. Основи маркетингу: Навчальний посібник / І. С. Земляков, І. Б. Рижий, В. І. Савич. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 352 с. 2. Котлер Ф. Основи маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньков. — М.: Прогресс, 1990. — 736 с. 3. Кевин Лейн Келлер. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом. — М.: Изд. дом "Вильямс", 2007. — 704 с. 4. Юденко Е. Ребрендинг — новое будущее старого бренда // Бизнес-консультант. — 2005. — С. 108 — 110. 5. Тополь Н. Весь этот наш бренд: Особенности и тенденции отечественного брендостроения // Бизнес. — 2005. — №15. — С. 70 — 74.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

In the article problems of formation and development of an enterprise social responsibility are considered. Solving these problems presupposes the national economy stabilizing in general.

З кожним роком питання соціальної відповідальності підприємств стає все більш актуальним. Українська економіка відчуває незбалансованість своїх суспільних зв'язків, тому що основний наголос дотепер робився на відносинах "виробництво — влада". Відносини "виробництво — суспільство" визнавалися неістотними та практично ігнорувалися — сьогодні слід переоцінити ситуацію.

© Темникова О. В., 2006
© Андрус Г. М., 2006

Проблеми соціальної відповідальності підприємств знаходять своє відображення у працях М. Фрідмана, Д. Хендерсона, Ф. Фукуями, П. Хоукена, Е. Карнегі, Н. Бері.

Метою статті є найбільш повне визначення соціальної відповідальності підприємств, напрямків її реалізації, розробка системи показників соціальної відповідальності підприємств і методики розрахунку інтегрального показника соціальної відповідальності підприємства.

Соціальна відповідальність — це добровільний внесок підприємства в розвиток суспільства та соціально-економічної й екологічної сфер, спрямований на розвиток і якісне поліпшення цих сфер. Внесок підприємства тісно пов'язаний з його діяльністю, виходить за рамки визначеного законом мінімуму та здійснюється шляхом проведення комплексу довгострокових соціальних програм у пріоритетних для підприємства напрямках. Рівень соціальної відповідальності підприємства перед колом зацікавлених сторін (стейкхолдерів) можна визначити за допомогою системи показників, яка наведена в таблиці, та методики розрахунку інтегрального показника.

Таблиця

Система показників соціальної відповідальності

Зовнішня соціальна відповідальність перед	Показники соціальної відповідальності
споживачами	1) прийнятні ціни
	2) безпечність продукції
	3) якість продукції
	4) нові розробки в підходящі строки
	5) різноманітність вибору
постачальниками	1) стабільність замовлень
	2) оплата в строк та за умовами договору
	3) платоспроможність підприємства
	4) рівень ділової активності
суспільством	1) забезпеченість зайнятості місцевого населення
	2) внесок до місцевого бюджету
	3) залучення підприємства у широкі програми соціального розвитку місцевих громад
навколишнім середовищем	1) об'єм шкідливих викидів до атмосфери
державою	1) виплата податків
	2) створення робочих місць
	3) виконання держзамовлень
Внутрішня соціальна відповідальність перед	
персоналом	1) соціально значущий розмір заробітної плати
	2) стабільність виплати заробітної плати
	3) підвищення кваліфікації та професійного навчання персоналу
	4) участь співробітників у прийнятті управлінських рішень
	5) кількість нещасних випадків на підприємстві
	6) щорічна кількість смертних випадків на робочому місці
	7) умови праці на робочому місці
	8) соціальне становище, пов'язане з роботою на підприємстві
	9) рівень задоволення працюючих
	10) питома вага тих чи інших меншин у колективі
	11) питома вага людей з обмеженими фізичними можливостями серед співробітників колективу

Інтегральний показник соціальної відповідальності розраховується на основі запропонованих показників та їх питомих ваг, що визначаються в результаті опитування як працівників, так і інших зацікавлених сторін у діяльності підприємства.



Практичне значення запропонованих заходів полягає в тому, що їх впровадження сприяє підвищенню ефективності функціонування підприємства за рахунок соціалізації програм розвитку підприємства в довго- та короткостроковому періодах. Розвиток цивілізованої держави може здійснюватися тільки разом з дією ефективної системи соціальної відповідальності на підприємствах.

Література: 1. Саакян А. К. Социальный менеджмент: Учебн. пособие / А. К. Саакян, Г. Г. Зайцев, Н. В. Лашманова, Н. В. Дяшлева; [Под ред. С. Д. Ильянской]. – М.: Компания Спутник +, 2001. – 88 с. 2. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. – М.: ТОВ "Изд. "АСТ"; ЗАТ НПП "Ермак", 2004. – 580 с. 3. Социальная ответственность бизнеса и корпоративное гражданство // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №11. – С. 3 – 13. 4. Соціальна відповідальність та співпраця поколінь – основа добробуту суспільства = Соціальна політика // Людина і праця. – 2005. – №12. – С. 3. 5. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profit // New York Times. 1970. 13 Sept., 33. P. 122 – 126.

Семенченко А. В.

УДК 331.109

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

АНАЛІЗ ОБ'ЄКТИВНИХ І СУБ'ЄКТИВНИХ ПРИЧИН ВИНИКНЕННЯ КОЛЕКТИВНИХ ТРУДОВИХ СПОРІВ (КОНФЛІКТІВ)

In this article the objective and subjective reasons of collective labour disputes (conflicts) occurrence are examined, the analysis of these reasons is carried out and their specified classification is presented.

Актуальним питанням у вивченні конфліктних взаємодій між сторонами соціально-трудових відносин на сьогоднішній день є аналіз і визначення причин конфліктів, тому що причина є тим пунктом, навколо якого розгортається конфліктна ситуація. Рання діагностика конфлікту повинна бути спрямована, в першу чергу, на пошук його реальних причин, що дозволить здійснювати соціальний контроль за поведінкою найманих працівників на передконфліктній стадії.

У сучасній науці проблема визначення причин конфліктів, зокрема трудових, посідає значне місце. Слід відзначити роботи таких авторів, як М. Альберт, А. Анцупов [1], Р. Дарендорф, М. Мескон, Ф. Хедоурі, які наводять класифікацію загальних причин конфліктів; В. Воднік, С. Запара, В. Курбатов [2], В. Лазор, С. Мельник, які приділяють увагу саме причинам виникнення колективних трудових спорів, визначають об'єктивні та суб'єктивні причини, але не дають їх розгорнутої класифікації тощо.

Причини колективних трудових спорів (конфліктів) – обставини, факти, тенденції об'єктивного чи суб'єктивного характеру або їх сукупність в економічній, соціальній, виробничій, правовій областях, дія яких призвела до негативних щодо найманих працівників наслідків і виникнення колективного трудового спору [3, с. 51].

Об'єктивні причини колективних трудових спорів (конфліктів) — це причини, які роблять розбіжності між сторонами соціально-трудових відносин неминучими і не залежать від дії цих сторін. Суб'єктивні причини пов'язані з індивідуальними психологічними особливостями сторін та обумовлюють виникнення колективних трудових спорів залежно від дії чи недії сторін соціально-трудових відносин.

Дослідження об'єктивних і суб'єктивних причин виникнення колективних трудових спорів дає змогу поділити об'єктивні причини на:

соціально-правові (відсутність законодавчого врегулювання предмета колективного трудового спору або наявність протиріч у законодавстві та нормативно-правових актах, зупинення дії економічно і соціально важливих статей положень чинного законодавства та ін.);

організаційно-управлінські (неоптимальність зв'язків між структурними елементами організації, невідповідність структури організації вимогам діяльності тощо);

соціально-професійні (невиконання зобов'язань щодо соціальних гарантій, компенсацій, пільг унаслідок незадовільного фінансового стану організації; недотримання правил техніки безпеки та ін.).

У свою чергу, уточнення суб'єктивних причин дозволяє виділити:

соціально-психологічні (прагнення до влади, психологічна несумісність, напружені міжособистісні відносини, незбалансована рольова взаємодія працівників тощо);

© Семенченко А. В., 2006

соціально-демографічні причини, які обумовлені порушенням вікової гармонії в колективі, де працюють представники всіх вікових груп;
особистісні причини (тип темпераменту, низький рівень соціально-психологічної компетентності, поганий розвиток емпатії тощо).

Удосконалення класифікації об'єктивних і суб'єктивних причин виникнення колективних трудових спорів (конфліктів) надасть можливість працівникам підприємства обирати методи управління конфліктними ситуаціями, які характерні наведеним вище типам об'єктивних та суб'єктивних причин.

Висновком дослідження є розширення існуючих знань про класифікацію об'єктивних і суб'єктивних причин виникнення колективних трудових спорів (конфліктів), яке сприяє більш ефективно-му подоланню конфліктних ситуацій між сторонами соціально-трудова відносин.

Література: 1. Анцупов А. Я. Конфликтология в схемах и комментариях / А. Я. Анцупов, С. В. Баклановский. – СПб.: Питер, 2005. – 288 с. 2. Курбатов В. И. Конфликтология. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. – 445 с. 3. Воднік В. Д. Конфлікти в трудовому колективі: причини, шляхи попередження та розв'язання // Бюлетень НСПП. – 2005. – №11. – С. 33 – 37.

УДК 658.3

Миронова В. С.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ФАКТОРИ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ ПІДПРИЄМСТВА

The article deals with the factors which determine the level of socio-labor relations development at an enterprise and the ways of development are grounded.

Перехід України до ринкової економіки породжує принципово нові відносини у сфері праці. Проходить процес формування нових соціально-трудова відносин, в основі яких покладені принципи соціальної справедливості та партнерства. Значною мірою ці зміни стосуються виробничого рівня, на якому постійно відбувається зіткнення інтересів працівників і роботодавців. На сьогодні розвиток оптимальних соціально-трудова відносин, виявлення факторів, що впливають на ці відносини, є одним з актуальних питань, які потребують як теоретичних, так і практичних досліджень.

Питанням створення нових соціально-трудова відносин шляхом їх реформування присвячені роботи Г. Осового, О. Поплавської, В. Жернакова, О. Заржицького, А. Колота, в яких обґрунтовуються шляхи підвищення ефективності суспільної праці на засадах трансформації механізмів і принципів соціального регулювання праці в системі соціального партнерства. Окремі аспекти становлення й розвитку соціального партнерства висвітлюють у своїх роботах О. Новікова, В. Саратовський, С. Українець, В. Павлов, В. Жуков та ін. Н. Оленцович [1] та А. Чухно [2] розкривають зміст соціального партнерства в контексті еволюції соціально-трудова відносин. Проте в названих роботах не вказано, які саме фактори впливають на відносини у сфері праці.

Мета даної публікації полягає в дослідженні факторів, що визначають рівень розвитку соціально-трудова відносин на підприємствах залізничного транспорту.

Для досягнення поставленої мети було проведено аналіз діяльності соціально-трудова сфери підприємства залізничного транспорту. Шляхом використання загальнонаукових методів (спостереження, порівняння, аналіз і синтез, узагальнення, індукція, дедукція, системний та історичний підходи) й конкретних наукових методів (горизонтальний і вертикальний аналізи, аналіз відносних коефіцієнтів, факторний аналіз, метод парної кореляції з прямолінійною залежністю) досліджено стан фінансово-економічних та трудових показників. Кількісна оцінка стану підприємства доповнена використанням методу експертних оцінок. За допомогою анкетування досліджено стан соціально-трудова відносин в організації і виявлено, що відносини у сфері праці на даному підприємстві можна охарактеризувати як ефективні, спрямовані на становлення соціального партнерства [3]. Конфлікти виникають рідко, відносини між працівниками та адміністрацією нейтральні. В цілому працівники досліджуваного підприємства задоволені своєю роботою. Внутрішні фактори підприємства, що впливають на соціально-трудова відносини, можна розділити на три групи: економічні, соціальні та організаційні. Найбільш значущими економічними є рівень заробітної плати та своєчасність її виплати, рівень мотивації і стимулювання праці. Серед соціальних найбільш суттєвий вплив мають: рівень соціальної захищеності персоналу, можливість кар'єрного зростання, рівень активності

© Миронова В. С., 2006



профспілки та ін. Дослідження виявило, що найбільш вагомими серед організаційних факторів є рівень охорони та організації праці. На досліджуваному підприємстві велике значення приділяється рівню кваліфікації персоналу, організації внутрішнього трудового розпорядку, охорони праці. Низькі показники стосовно рівня активності профспілки та участі робітників в управлінні підприємством.

Проаналізувавши значущість факторів впливу на соціально-трудова відносини в галузі залізничного транспорту, було запропоновано наступні напрями вдосконалення цих відносин. По-перше, підвищення авторитету профспілки шляхом реорганізації її діяльності. По-друге, вдосконалення системи мотивації праці як матеріальної (вдосконалення структури заробітної плати), так і нематеріальної (розвиток внутрішньої культури). Значної уваги потребує рівень організації робочих місць, їх автоматизація та комп'ютеризація, що значною мірою впливає на якість і швидкість виконуваних робіт, а також на відносини з цього приводу між конкретним працівником та керівником.

Надалі пріоритетним напрямком дослідження в цій галузі автор вважає обґрунтування можливих шляхів участі робітників в управлінні підприємством як одного з елементів соціально партнерства.

Література: 1. Оленцевіц Н. В. Соціальне партнерство у контексті еволюції соціально-трудова відносин // Соціальна економіка. – 2004. – №1 – 2. – С. 148 – 152. 2. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – К., 2003. – 632 с. 3. Управління розвитком, спецвипуск. – 2006. – №3. – С. 11 – 12.

Порожняк О. О.

УДК 65.013

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

In the article an essence of the intellectual capital, allocation of its structural elements and innovation capital as the most important element of this structure are researched.

На сьогодні ефективність функціонування будь-якого підприємства визначається його конкурентоспроможністю. І якщо на початку XIX сторіччя вигравав той підприємець, який мав доступ до сировинних ресурсів, то на початку XXI сторіччя конкурентні переваги формуються за рахунок створення й використання нематеріальних активів, активізації інновацій та розвитку інтелектуальних здібностей персоналу.

Інтелектуальному капіталу та інноваційній діяльності підприємств присвячено дослідження таких закордонних та вітчизняних вчених, як Т. Стюарт, Л. Едвінсон, А. Чухно, Л. Прусак, Е. Брукінг, О. Бервено, Т. Теплова, О. Кендюхов та ін.

Метою даної статті є дослідження сутності інтелектуального капіталу та визначення значущих його характеристик.

З лат. "intellectus" — це пізнання, розуміння, розум [1, с. 234]. Вчені інтелектуальний капітал розглядають як: "...знання, навички, вміння людини, її мобільність та креативність..." (Д. Бел, Л. Едвінсон, Т. Стюарт, Х. МакДональд); "...інтелектуальний матеріал, що формалізований, фіксований та використовується для виробництва..." (Д. Клейн, Л. Прусак); "...систему освіти, комп'ютерне забезпечення, систему зв'язку, бази даних, систему науки, інтелектуальну власність..." (Е. Марчук); "...ринкові активи, інтелектуальну власність як актив, людські активи та інфраструктурні активи..." (Е. Брукінг); "...інтелектуальну власність та унікальні навички ведення бізнесу..." (І. Сингасвський).

У результаті дослідження сутності інтелектуального капіталу слід зауважити, що найголовнішою його складовою є люди з їх компетенціями, освітою, як носії знань, навичок, вмінь, котрі необхідні в процесі виробництва.

Слід зазначити, що серед поглядів учених нема чітко визначеної структури інтелектуального капіталу. Найбільш розповсюдженим є виокремлення в структурі інтелектуального капіталу [2]:

людського капіталу — робітники як носії унікальних знань;

споживчого капіталу — ринкові активи (торгові марки, стійкі канали збуту);

структурного капіталу — інтелектуальна власність (нематеріальні активи), інфраструктурні активи (управлінські технології, корпоративна культура).

Проте в роботі [3] визначено інноваційний капітал як ще одну складову інтелектуального капіталу. Він включає науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, проекти, перспективні розробки, зразки, ноу-хау. Головною метою такого науково-інноваційного процесу є отримання таких результатів, що придатні для практичного використання на підприємствах, та отримання прибутку.

© Порожняк О. О., 2006



Проведення досліджень у рамках компанії, як правило, дозволяє вирішити такі завдання: підвищити стійкість в умовах зростаючої конкуренції та зміцнити ринкові позиції за рахунок одержання технічних і технологічних нововведень.

Інноваційний капітал є, безумовно, значущою складовою інтелектуального капіталу. І тому дослідженню проблем його формування необхідно приділяти набагато більше уваги, адже багатий інтелектуальний капітал та активна інноваційна діяльність — плідне середовище для постійного розвитку нематеріальних активів і, як наслідок, збільшення конкурентних переваг підприємства.

Література: 1. Філософський словник / За ред. В. І. Шинкарука. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Голов. ред. УРЕ, 1986. – 800 с. 2. Сингаевский И. Оценка интеллектуального капитала // Менеджмент и менеджер. – 2004. – №7/8. – С. 15 – 18. 3. Теплова Т. Влияние интеллектуального капитала на политику компании // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №1. – С. 88 – 100.

УДК 316.334.3

Івахненко Ю. С.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПРІОРИТЕТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

In the article the theoretical issues and the practical results of carrying out Ukrainian social policy during the latter period are investigated, the interrelation and interdependence of economic and social spheres are substantiated, the purpose and the priorities of social policy of the contemporary development stage of the state are specified and determined.

В умовах глобалізації соціальна політика дедалі більше визначається соціальними діями таких міжнародних організацій, як Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Міжнародна організація праці, Міжнародна організація роботодавців та ін. Сутність поняття глобалізації стосовно соціальної політики, соціально-трудова відносин і соціального захисту слід розуміти як трансформацію діяльності у сфері соціальних відносин, набуття нею наднаціонального та транснаціонального характеру, який проявляється в міграційних процесах, міжнаціональному перерозподілі доходів, скороченні державами коштів на соціальні цілі.

Актуальність теми дослідження визначається: по-перше, значущістю для суспільства і для кожного громадянина соціальної політики, що реалізується державою; по-друге, необхідністю вивчення змін, яким піддається соціальна сфера під дією політичних і економічних реформ. Таким чином, вивчення соціальної політики має не лише науково-теоретичне, пізнавальне, а й практичне значення.

Мета даної роботи — визначення пріоритетів соціальної політики України на сучасному етапі розвитку.

На сьогодні актуальними проблемами, які постають перед українською державою, є наявність значної кількості безробітного населення, низький рівень життя, відсутність соціальної захищеності населення. Всі ці невирішені питання мають підґрунтя для вдосконалення соціальної політики держави, метою якої є забезпечення умов для підвищення благополуччя, рівня життя членів суспільства, створення соціальних гарантій у формуванні економічних стимулів для участі в суспільному виробництві.

Незважаючи на суперечливість результатів, останнє десятиріччя залишило суттєвий слід у реалізації соціально-економічних перетворень і формуванні соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні. За цей період сформовано основні атрибути національної економіки: грошову, фінансову, платіжну, податкову, митну, банківську та інші системи, що у своїй сукупності визначають економічну інфраструктуру держави. Наведені тенденції є свідченням того, що в Україні на практиці реалізується модель відкритої соціально орієнтованої економіки, затвердження якої було одним із ключових завдань економічних перетворень. Тому соціальна політика займає все вагомніше місце в розвитку українського суспільства, поступово стає самостійною наукою.

Серед вітчизняних науковців, які займаються питаннями розвитку соціальної політики на підприємствах, слід виділити В. А. Скуратівського, Д. П. Богиню, А. Г. Ягодку, О. М. Палія, О. І. Амошу, Е. М. Лібанову, Л. Ф. Удотову та ін. Також не байдужими до даної проблеми виявилися зарубіжні вчені: С. Кюнле, В. Зомбарт, Теренс М. Ганслі та ін.

© Івахненко Ю. С., 2006



За загальним визначенням соціальна політика — це один із напрямів діяльності держави відносно регулювання соціально-економічних умов життя суспільства. Її суть полягає в підтримці відносин як між соціальними групами, так і всередині них, забезпеченні умов для підвищення добробуту, рівня життя членів суспільства і кожної особи [1].

Серед головних пріоритетів соціальної політики на найближчу перспективу автор пропонує зупинитися на наступних:

упровадження комплексних і в той же час диференційованих підходів у боротьбі з бідністю різних верств населення;

уточнення методики розрахунку прожиткового мінімуму;

створення кредиту довіри до недержавних пенсійних фондів на основі інформаційних ресурсів;

збереження набутого освітнього та інтелектуального потенціалу нації;

упровадження страхової медицини;

реформування політики соціальних інвестицій, яке передбачає створення цивілізованої моделі справедливих економічних відносин, що працює на примноження державної та приватної власності, гарантує надійну систему соціального захисту, пенсійне і медичне забезпечення.

Таким чином, дослідження та реалізація визначених пріоритетів може стати базою для розробки стратегії соціального розвитку держави в період глобальних трансформацій.

Література: 1. Гончарова С. Ю. Соціальна політика. Навчальний посібник / С. Ю. Гончарова, І. П. Отенко. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2003. — 200 с. 2. Теренс М. Ганслі. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки. — К.: Основи, 1996. — 240 с.

Грущенко М. О.

УДК 331.522.4:658

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА ЗБЕРЕЖЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Directions of forming and maintaining an enterprise labour potential and its basic characteristics are considered in this article.

Характерною особливістю сучасного етапу в розвитку конкурентоспроможного підприємства є поняття "трудова потенція", яке наповнюється новим змістом під впливом розвитку ринкової економіки. Трудова потенція формує економічно активне населення, яке зайняте в суспільному виробництві і складає пропозицію робочої сили на ринку праці. Трудова потенція формується на різних рівнях управління: національному, регіональному, а також на рівні господарюючого суб'єкта. При цьому існують особливості його формування і збереження, але основа трудового потенціалу залишається незмінною, тому що її складає працездатна людина [1].

Питанням управління трудовим потенціалом присвячено багато робіт як вітчизняних, так і зарубіжних учених-економістів, таких, як: А. Артус, К. Брюстер, А. Бюссинг, Н. Волгін, В. Гриньова, Б. Генкін, А. Колот, Ю. Одьогов, В. Пономаренко, М. Хилб, В. Хьюбер та ін.

Однак напрями формування та збереження трудового потенціалу підприємств, а також створення сприятливих умов для його використання сьогодні мають недостатній розвиток, тому метою даної статті є аналіз підходів до формування і якісного застосування трудового потенціалу на підприємствах.

Відзначаючи зв'язок трудового потенціалу з продуктивними силами і виробничими відносинами, необхідно сказати, що він персоніфікується особистим чинником виробництва, який безпосередньо сприймає дію існуючої форми виробничих відносин. Таким чином, трудова потенція відображає взаємодію продуктивних сил і виробничих відносин.

У взаємодії продуктивних сил та виробничих відносин формується якість трудового потенціалу. Вдосконалюючись, трудова потенція одночасно створює відповідні передумови для прискорення науково-технічного прогресу, поєднання його досягнень з перевагами ринкової економіки [2].

Трудова потенція включає особистісний чинник виробництва, який, проте, не може ні розвиватися, ні функціонувати поза технічними, економічними, соціальними, організаційними й іншими умовами. Він характеризується кількісними та якісними показниками, які не можна абсолютизувати. Відмічена властивість якості трудового потенціалу має особливе значення в умовах інтенсифікації економіки на основі досягнень науково-технічного прогресу, який вимагає перманентного по-

© Грущенко М. О., 2006

ліпшення людського чинника. В умовах інтенсифікації виробництва потреби підприємств усе більше визначаються не чисельністю робітників, а їх якістю. Цим обумовлюється актуальність проблеми підвищення якості трудового потенціалу, яка є причиною і наслідком інтенсивного економічного зростання.

Дієвість зусиль, спрямованих на підвищення якості трудового потенціалу, залежить від того, наскільки вони відповідають тому або іншому параметру якості трудового потенціалу. Тому виділяють наступні параметри якості трудового потенціалу: демографічні, інтелектуальні, професійно-кваліфікаційні, природно-біологічні [3].

Саме завдяки управлінню демографічним розвитком складаються ті або інші бажані якісні характеристики сукупного працівника. Достатньо у зв'язку з цим відзначити, що вік, стать і інші властивості мають безпосереднє відношення до якості трудового потенціалу.

Професійно-кваліфікаційна компонента є безпосереднім продуктом науково-технічного прогресу, який якнайповніше відбивається саме на підвищенні освіти, кваліфікації і професійної майстерності.

Інтелектуальний параметр якості трудового потенціалу виражається в рівні та особливостях інтелектуального розвитку працівників. Він виступає провідним чинником творчої діяльності, що висуває вимогу, перш за все, до здатності працівника вирішувати виникаючі завдання і проблемні ситуації новими способами з використанням накопиченого досвіду та знань [1].

Природно-біологічна компонента якості трудового потенціалу характеризує здоров'я працівника, яке зумовлює його придатність до праці.

Таким чином, аналізуючи та обґрунтовуючи вплив параметрів на трудовий потенціал підприємства, можна сформулювати сукупність як опосередковано, так і безпосередньо впливових параметрів, що класифікуються як за ознакою зовнішнього, так і внутрішнього впливу. Міри впливу можуть регулюватися адміністрацією підприємства з метою посилення чи зменшення цього впливу на трудовий потенціал для забезпечення сприятливих умов реалізації внутрішніх можливостей як працівників, так і підприємства в цілому.

Література: 1. Гриньова В. М. Адміністративне управління трудовим потенціалом. Навчальний посібник / В. М. Гриньова, М. М. Новикова, М. М. Салун, О. М. Красносова. — Харків: ХНЕУ, 2004. — 428 с. 2. Качество трудового потенциала (социально-экономический аспект) / Под ред. М. И. Долишнего. — К.: Наукова думка, 1986. — 232 с. 3. Ким М. Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление: Уч. пособие. — Харьков: ХНУ им. В. Н. Каразина, 2003. — 252 с.

УДК 331.101.3

Міхно К. Ю.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

СУЧАСНІ НАПРЯМКИ МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

The modern directions of work activity motivation are considered in the article.

У наш час питання мотивації робітників стає все більш актуальним і потребує постійного вдосконалення, адже формування ринкових відносин щонайперше висуває проблему створення нових мотиваційних механізмів, зацікавлення працівників в успішному функціонуванні підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності.

Дослідження проблеми, яка пов'язана з мотивацією працівників на підприємствах, у теоретичному і практичному аспектах проведено в роботах Д. П. Богині, В. М. Гриньової, Г. В. Назарової, В. С. Пономаренка, А. М. Колота, М. В. Семикіна, С. Шекшені та ін. Метою даної статті є аналіз сучасних напрямків мотивації трудової діяльності, яка має вирішальне значення для ефективної роботи всіх видів підприємств.

Мотивація — це атрибут свідомості людини, чинник, що активізує діяльність або спричиняє її припинення [1].

Мотивація сприяє досягненню прийнятого і стимульованого рівнів індивідуальної результативності праці, а звідси — і піднесенню професійного рівня працівника. Якщо в працівників у мотиваційній сфері переважають мотиви постійного професійного зростання, то досягти стимульованого рівня результативності праці не є складною проблемою. Важливо тільки організувати такий трудовий процес, який вимагав би не механічного виконання трудових операцій, а відповідальної роботи з вироблення, розширення й удосконалення трудових навичок [2].

© Міхно К. Ю., 2006



На основі вивчення та аналізу робіт вітчизняних і закордонних науковців встановлено, що залишається актуальним дослідження не тільки змісту матеріального стимулювання, але й основних принципів та груп факторів, що визначають трудовий внесок працівника. В практиці управління керівник будь-якого підприємства повинен враховувати інтереси різних груп і категорій працівників, дію певних стимулів, які забезпечували б їх цілеспрямований вплив на ефективність трудової поведінки [3].

Практика показує, що без знання мотивів трудової поведінки людей, особливостей мотиваційних процесів не можна успішно управляти діяльністю трудових колективів і окремих працівників [4].

На робочих місцях слід формувати світогляд команди, не можна руйнувати неформально існуючі групи, якщо вони не завдають зайвого клопоту.

Практично кожен має свою власну думку щодо того, як поліпшити свою працю. Спираючись на зацікавленість працівника, керівництву слід організувати роботу так, щоб у робітника не зникло бажання реалізувати свої плани.

Більшість людей прагне в процесі роботи отримати нові знання, тому адміністрації необхідно надати підлеглим можливість навчатися, розвивати їх творчі здібності.

Треба використовувати і такі мотиваційні механізми зацікавленості працівників у поточних та кінцевих результатах виробничо-господарської діяльності, як участь у прибутках, дивідендні стимули [5].

Враховуючи всі наявні фактори, можна зробити висновок, що вдосконалення дієвих мотиваційних механізмів відіграє вирішальну роль у посиленні ефективних стимулів до праці персоналу підприємства. Мотивований працівник здатний значно підвищити конкурентоспроможність підприємства. На практиці мотиваційні механізми виступають у формі конкретних систем мотивування і ґрунтуються на таких важелях, як форми і системи оплати праці, способи преміювання, участь у прибутках, індивідуальні нагороди та ін. Застосування цих механізмів має бути спрямоване на формування очікуваної поведінки всього персоналу й окремих працівників.

Література: 1. Димлюк Н. Мотивація і поведінка людини у сфері праці // Україна: аспекти праці. – 1997. – №3 – 4. 2. Скударь Г. М. Мотивація к труду в условиях перехода к рынку / Г. М. Скударь, В. А. Панков, А. Л. Еськов. – К.: Техника, 1995. – 114 с. 3. Рябоконт В. П. Адаптація системи мотивації праці до умов ринку // Фінанси України. – 2001. – №5. 4. Кулинцев И. И. Экономика и социология труда. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1999. – 288 с. 5. Павловські Н. Щодо посилення мотивації до праці // Україна: аспекти праці. – 1999. – №3.

Криворучко А. С.

УДК 331.103

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

УМОВИ ПРАЦІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРАЦЕЗДАТНІСТЬ ЛЮДИНИ

In this article the issues of working conditions influence on human working capacity and actions concerning their improvement are considered.

Умови праці прямим чином впливають на міру важкості, напруженості та втомлюваності. Важкість фізичної праці визначається, перш за все, величиною витрат фізичної енергії людини в процесі роботи. Раціоналізація умов праці має важливе економічне значення, бо створює умови для ефективного здійснення трудових процесів. Вона є істотним санітарно-гігієнічним чинником, що виявляє великий вплив на здоров'я людини, її працездатність і тривалість життя.

Різні аспекти вдосконалення та раціоналізації умов праці розглянуті в роботах таких учених, як А. М. Колот, Д. П. Богиня, В. І. Білоконенко, В. М. Гончаров, В. М. Гриньова, Т. А. Костишина, В. Д. Лагутін, В. С. Пономаренко та ін. Метою даної статті є аналіз заходів щодо вдосконалення умов праці, які, у свою чергу, впливають на працездатність людини.

Виникнення і впровадження в ході технічного прогресу нової техніки та технології, застосування нових видів матеріалів викликають нові види фахових небезпек. До їх наслідків можна віднести такі нові захворювання, як променева хвороба, телевізійна епілепсія тощо. Все це свідчить про необхідність найпильнішої уваги до питань удосконалення умов праці та здійснення широкого комплексу заходів з охорони праці й техніки безпеки [1].

Серед завдань удосконалення умов праці значне місце займає боротьба з професійними небезпеками. Ефективність вирішення цих завдань, що спрямовані на поліпшення умов праці, по-

© Криворучко А. С., 2006



винні визначатися організаційно-технічними і соціальними заходами. Чільне місце серед таких заходів займає атестація робочих місць, яка дозволяє визначити увесь спектр шкідливих факторів, що підлягають оцінці з метою визначення фактичного значення параметра впливу на працездатність людини. Результати атестації дозволяють сертифікувати виробничі об'єкти на відповідність вимогам техніки безпеки та визначити необхідність установа пільг і компенсацій працівникам, які працюють у шкідливих умовах праці.

У числі заходів, що сприяють раціоналізації умов праці на виробництві, варто назвати заходи щодо поліпшення загального порядку, чистоти в приміщеннях, а також поліпшення культурно- побутового обслуговування. Тобто проблема поліпшення умов праці складається з широкого комплексу заходів технічного, організаційного та санітарно-гігієнічного характеру [2].

Працездатність людини певною мірою залежить від таких факторів, як взаємини в колективі, настрої працівників, різного роду позитивні та негативні емоції, що виникають у ході виконання роботи. Створення нормального психологічного клімату – це невід'ємна частина загальної проблеми вдосконалення умов праці.

Звичайно, здорова психологічна атмосфера створюється на підприємстві, насамперед, під впливом розглянутих вище конкретних технічних і організаційних заходів. Однак значну роль у вирішенні цього завдання відіграють і такі фактори, як методи керівництва колективом, стиль особистої роботи керівників, форми їхніх відносин з підлеглими та ін. [3; 4].

Удосконалення умов праці робить величезний і сприятливий вплив на організацію трудових процесів. Рациональні умови праці створюють здорову творчу обстановку, підвищують інтерес до роботи, сприяють закріпленню кадрів на підприємстві, розвитку творчої ініціативи працівників, підвищенню працездатності людини та більш успішній діяльності підприємства в цілому.

Література: 1. Нормирование труда. Учеб. для экон. спец. вузов / Под ред. В. М. Абрамова и В. М. Данюка. – К.: ИСИО, 1995. – 208 с. 2. Потемкин Л. Н. Современные рычаги развития промышленности. – Одесса: Принт-студия "Абрикос", 2004. – 252 с. 3. Научная организация и нормирование труда в машиностроении. Учеб. для студ. Машиностроит. спец. вузов / Под ред. С. М. Семенова. – М.: Машиностроение, 1991. – 240 с. 4. Организация и нормирование труда: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В. В. Адамчука. – М.: Финстатинформ, 2000. – 304 с.

УДК 331.108.2

Лапшин Д. М.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ВИВІЛЬНЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ НА ВЕЛИКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

In this article the matters of workers dismissal on the large industrial enterprises are considered, the "dismissal personnel" concept is specified and staff turnover is analyzed, and actions on eliminating these problems are also offered.

Сьогодні надзвичайно актуальною в умовах дефіциту професіоналів стає проблема вивільнення працівників на великих промислових підприємствах. Як показують останні опитування, в Україні приблизно дві третини працюючих людей час від часу замислюються про перехід на інші місця роботи, хоча піти на такий крок готові далеко не всі. Через відхід фахівців і кадрову нестабільність підприємства несуть чималі фінансові втрати. Тому лояльність до свого підприємства стає у даний час такою ж ключовою вимогою до співробітника, як і професіоналізм.

Проблемами вивільнення працівників на великих промислових підприємствах займаються такі вчені: Г. Деслер, Л. В. Балабанов, Н. П. Беляцький, О. С. Віханський, Н. Л. Гавкалова, А. П. Єгоршина, А. Я. Кібанова, О. В. Крушельницька, М. І. Магура, Є. В. Маслова, С. К. Мордовіна, Г. В. Назаров, О. В. Сардак, В. А. Співак, В. В. Травін, Ю. А. Ципкін та ін.

Вивільнення персоналу, як правило, виникає тоді, коли підприємству необхідно або скорочувати, або перебудувати свою діяльність. Вивільнення персоналу веде до усунення зайвої чисельності, невідповідності працівників вимогам, пропонуваним до виконавців, зниженню додаткових витрат через низьку продуктивність праці і якості, а тому воно є економічною необхідністю.

Вивільнення персоналу — це вид діяльності, що передбачає комплекс заходів щодо дотримання правових норм і організаційно-психологічної підтримки з боку адміністрації при звільненні працівників підприємства.

© Лапшин Д. М., 2006



При будь-якій можливості звільнень варто уникати або максимум пом'якшувати їх наслідки, використовуючи для цього всі наявні можливості. Якщо раціоналізацію структури кадрів не можна безболісно провести за рахунок підвищення їхньої мобільності, перенавчання новим професіям, створення нових робочих місць, то в критичній ситуації приходится йти на скорочення штатів. Це міра змушена і негативна у соціальному аспекті [1].

Заходи щодо скорочення плинності кадрів поділяються на такі групи: техніко-економічні, організаційні, виховні, соціально-психологічні, культурно-побутові.

Докладне вивчення плинності кадрів здійснюється за допомогою спеціальних обстежень у двох напрямках: для створення загального портрету працівників, що звільнюються; для вивчення причин звільнення. В процесі управління плинністю кадрів доцільно визначати показник задоволеності працівників підприємством.

При аналізі плинності кадрів особливу увагу необхідно звертати на "потенційну плинність", обумовлену схованою незадоволеністю працівників, її необхідно порівнювати з реальною і досліджувати за групами працівників, що звільнилися, та причинами звільнення [2].

Проблемами звільнення персоналу підприємства є: недотримання трудового законодавства, чітких, максимально об'єктивних критеріїв підбору, прив'язки до робочих місць, мінімізації витрат і одержання економії, запобігання наступних та пов'язаних з вивільненням витрат. компенсацій і допомоги в працевлаштуванні.

Література: 1. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала. – М.: Юрист, 2001. 2. Балабанова Л. В. Управление персоналом: Навч. посібник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К.: ВД "Професіонал", 2006. – 512 с. 3. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом. Учебное пособие для вузов / Гл. ред. В. Усманов. – СПб.: Изд. "Питер", 2000.

Стукало О. М.

УДК 331.101

Студент 4 курсу

факультету економіки і права ХНЕУ

ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДИНУ ЯК ГОЛОВНА СКЛADOVA СУЧАСНОЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

The purpose of the given work is carrying out the complex analysis of the human capital essence, research of factors which influence the process of its intellectualization, a choice of directions of its development and use.

Розвиток ринкових відносин у вітчизняній економіці ставить перед службами управління персоналом підприємства принципово нові завдання. Найбільш складним із них є управління формуванням людського капіталу як один із найважливіших чинників розвитку підприємства. В українському суспільстві персонал ще розглядають як витрати, які потрібно скорочувати, в той час як необхідно поширювати підхід до людини як до капіталу, котрим треба грамотно управляти, створювати умови для розвитку та розглядати його як об'єкт інвестицій.

Об'єктом дослідження є процеси інвестицій у людський капітал.

Предмет дослідження — теоретичні, методичні підходи щодо сприяння інвестицій у розвиток людського капіталу як чинника економічного і соціального прогресу.

Категорія "людський капітал" сформувалась у результаті тривалого історичного розвитку суспільних відносин з приводу використання людських здібностей та накопичення певних загальнолюдських, наукових цінностей.

Щорічно, починаючи з 1990 року, Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй видає світові звіти про людський розвиток. На цій основі визначаються передові та відсталі у сфері людського розвитку країни і в цьому контексті аналізуються конкретні напрями державної політики й соціально-економічної програми. Починаючи з 1995 року, групи незалежних експертів готують при сприянні ПРООН щорічні національні звіти про людський розвиток в Україні [1, с. 24].

Тенденцією до зростання інвестицій у людину є характерною для багатьох країн світу. За даними Світового банку, майже 2/3 світового багатства зосереджено в людському капіталі, велику частину якого становлять знання й інтелектуальні здібності працівників нової економіки знань [2, с. 85].

Сучасна економіка характеризується обмеженістю всіх існуючих ресурсів, тому забезпечення конкурентоспроможності підприємств можливе за умови оптимального їх використання при за-

© Стукало О. М., 2006



стосуванні новітніх технологій, що базуються на створенні, збереженні, відтворенні та використанні спеціальних знань персоналу.

Коли говорять про інвестиції в людський капітал, багато хто під цим терміном розуміє витрати на мотивацію персоналу. Дійсно, мотивація має значний вплив на працездатність, зацікавленість у досягненні кращих результатів. Для того щоб утримати ключових співробітників, необхідні комплексні програми щодо роботи з персоналом, які б задовольнили як їх професійні, так і соціальні потреби.

У цих умовах призначення системи мотивації полягає в тому, щоб стимулювати зростання продуктивності та якості праці за рахунок нарощування інтелектуального потенціалу працівників, що є однією зі стратегічних завдань кожного підприємства.

Таким чином, вибір орієнтованого на людський розвиток типу економічного зростання потребує своєрідного перелому в поглядах на співвідношення економічного та соціального аспектів розвитку. Інвестиції в людину не лише стають економічно доцільними, але й виступають важливим і необхідним чинником, стимулом, передумовою економічного зростання.

Література: 1. Агабеков С. И. Проблемы спроса на инновационный человеческий капитал // Социс. – 2001. – №11. – С. 136 – 142. 2. Тупик И. Стимулирование профессионализма персонала // Справочник кадровика. – 2004. – №4. – С. 84 – 90. 3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с. 4. Почепцова Т. П. Инвестиции в человеческий капитал // Эксперт. – 2007. – №4. – С. 28 – 33.

УДК 330.16

Голубев С. М.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ЕВОЛЮЦІЯ МОДЕЛЕЙ ЛЮДИНИ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

The purpose of the given work is to allocate the basic models of a person in economic system and to track change of these models in development of the economic theory.

Протягом усього розвитку економічної думки змінювалися погляди на роль і місце людини в економічній системі, разом із цим змінювалися і моделі людини, які описували її поведінку. Жоден з економістів не займався окремо розробкою моделі людини, а розглядав її в контексті своєї роботи або змінював діючу згідно зі своїми поглядами. Тому модель людини повинна була відображати існуючу дійсність та розвивалась і доповнювалась з розвитком суспільства. Зараз у нашому суспільстві відбуваються якісні зміни і збільшується роль людського фактора, тому за останні десятиріччя було зроблено багато спроб змодельювати поведінку сучасної людини. У цій статті подана еволюція моделей людини та їх основні положення.

Виділяють декілька стадій, які пройшла модель людини в процесі свого розвитку: "людина економічна", "людина соціальна", "людина самоактуалізуюча". Сучасний погляд на людину втілюється у двох моделях: "складна/комплексна людина" та "людина епохи постмодернізму".

Так, першою моделлю була "людина економічна". Ця модель представляє людину як середньостатистичну раціонально думаючу, яка своїми рішеннями намагається максимізувати власну вигоду. Дана модель була сформована ще класичною школою політичної економії і заснована на егоїстичному матеріальному інтересі кожної людини. З розвитком економічної думки ця модель зазнала незначних змін і використовувалась економістами багатьох шкіл [1, с. 25 – 28].

Наступна модель — "людина соціальна". Згідно з нею людина є членом соціальної структури і має соціальні потреби, які намагається задовольняти на робочому місці. Основа цієї моделі була закладена ще в кінці XIX – на початку XX століття інституціональною школою, а потім її використовували і кейнсіанці [2, с. 66 – 70].

Третя модель — модель "людина самоактуалізуюча". Головною ознакою такої людини є те, що вона намагається реалізуватися в роботі, незалежно від кваліфікації. До того ж кожна людина здатна до самовдосконалення, але цього можна досягнути лише надаючи їй можливість самостійно приймати рішення і час для розвитку. Для такої людини ключовими мотиваційними механізмами є внутрішні бажання й мотиви [3].

Жодна з перерахованих моделей не враховує всього різноманіття особливостей людини. Тому була запропонована нова модель людини — "людини комплексної", в якій потреби змінюють-

© Голубев С. М., 2006



ся залежно від обставин. Згідно з цією моделлю мотиви лише в комплексі формують поведінку людини. Тобто для ефективного мотивування людини керівник повинен чітко уявляти, що саме в цій ситуації потрібно людині. Паралельно розвивається модель "людини епохи постмодернізму". Згідно з нею людина має постмодерністські цінності – потребу у свободі, творчості і відповідальності за себе. Ці цінності людина намагається реалізувати в процесі трудової діяльності.

На моделях "людини комплексної" та "людини епохи постмодернізму" розробка моделей не зупинилася. Зараз постійно відбувається пошук і вдосконалення існуючих моделей, які б максимально відповідали сучасній дійсності, оскільки сьогодні відбуваються якісні зміни в поглядах на економіку та місце людини в ній, і сучасні економічні розробки повинні відповідати цим змінам.

Література: 1. Автономов В. С. Модель человека в экономической теории и других социальных наук. – СПб.: Экон. школа, 1998. – 232 с. 2. Автономов В. С. Человек в зеркале экономической теории. (Очерк истории западной экономической мысли). – М.: Наука, 1993. – 176 с. 3. Федеральный образовательный портал ЭСМ // <http://www.auditorium.ru> 4. Социально-гуманитарное и политологическое образование // <http://www.ecsocman.edu.ru>

Головко С. О.

УДК 331.552.4

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ І ПРОЦЕСИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

The article is devoted to the intellectual capital and the processes of its formation. Today the development of our nation depends on increasing of science and engineering role, intelligence activity, intellectual wealth that have the main source – the creative work of representatives of middle class.

Інтеграційні та глобалізаційні процеси, що відбуваються у світі, вимагають особливу увагу приділяти творчій компоненті людської праці. Зокрема, ефективність економіки, науково-технічний рівень виробництва, соціально-економічний прогрес залежать від обсягу накопичених суспільством знань та ефективності використання інтелектуальних ресурсів нації.

Сучасні тенденції, що відстежуються в розвитку України, визначаються суттєвим зростанням ролі науки і техніки, інтелектуальної діяльності, духовного збагачення, головним джерелом яких є творча праця представників середнього класу.

За міжнародними стандартами, до середнього класу належать переважно особи з високою професійно-освітньою підготовкою та інтелектуальним потенціалом, що гарантує їм значний попит на ринку праці. Це, у свою чергу, зумовлюється підвищенням ролі інтелектуальної власності у формуванні людського капіталу та соціального статусу індивіда в сучасному суспільстві, науково-технологічним характером нинішнього етапу соціально-економічного розвитку [1].

Світовий досвід підтверджує ефективність інноваційної моделі розвитку на основі використання результатів інтелектуальної діяльності. Основне суспільне багатство розвинутих країн — це нова інтелектуальна еліта: науковці, підприємці, менеджери, фінансисти, висококваліфіковані інженери, інші фахівці, зайняті у сфері високих технологій, розповсюдження інформації та нових знань. Саме вони формують середній клас, який є основою соціальної стабільності і рушієм прогресу.

Саме інтелектуальний капітал нації дедалі більше перетворюється на провідний чинник економічного зростання та міжнародного обміну, радикальних структурних зрушень, стає головним у визначенні ринкової вартості високотехнологічних компаній та формуванні високого рівня конкурентоспроможності. Все це дає підстави говорити про становлення в сучасному світі якісно нового типу економіки — економіки, що базується на знаннях і використанні інтелекту. В цій економіці головну роль відіграє капітал, створений творчим використанням набутих знань.

Підприємства третього тисячоліття — це підприємства, що використовують провідні методи, розвиваються за сучасними інформаційними та телекомунікаційними технологіями, які потребують високої кваліфікації від працівників. Тому головна цінність для підприємств третього тисячоліття — це висококваліфіковані фахівці, які на практиці використовують свій інтелектуальний потенціал.

Обговорюючи проблему, пов'язану із становленням середнього класу в Україні, не можна обійти увагою питання малих і середніх підприємств, які оперативніше впроваджують інноваційні моделі розвитку, нові технології, активно створюють й використовують винаходи, корисні моделі, промислові зразки та інші об'єкти інтелектуальної власності.

Інноваційне виробництво та його обслуговування є перспективною ринковою нішею для малих і середніх підприємств. У свою чергу, інтелектуальна власність стає дієвим механізмом закріп-

© Головко С. О., 2006



лення та зміцнення позицій цих підприємств на ринку товарів і послуг. Ефективне використання інтелектуальної власності дає змогу підприємствам та компаніям підвищувати свою конкурентоспроможність і за рахунок цього здобувати стратегічні переваги на ринку. Тому керівникам малих та середніх підприємств необхідно здійснювати активні дії щодо набуття прав на об'єкти інтелектуальної власності, їх ефективного використання й захисту з метою забезпечення належної комерційної підтримки діяльності цих підприємств [2].

Значення інтелектуальної власності часто недооцінюється власниками нематеріальних активів. Але якщо об'єкт інтелектуальної власності дістав належну правову охорону і має попит на ринку, він перетворюється на цінний актив підприємницької діяльності.

Таким чином, для формування інтелектуального капіталу необхідна цілеспрямована інвестиційна та інноваційна діяльність, що стимулює створення і виробництво новітньої конкурентоспроможної техніки та сучасних технологій. Саме такий шлях підтримки державою інтелектуальної діяльності сприятиме передусім позитивним соціально-економічним процесам, формуванню позитивного іміджу України, прискоренню процесів інтеграції країни до світової системи господарювання [3].

Література: 1. Андрианова В. В. Особенности воспроизводства человеческого капитала // Экономика и управление. – 1999. – №2. 2. Алексеева О. Об использовании понятия "интеллектуальная собственность" // Промышленная собственность. – 2002. – №6. 3. Стратегія розвитку України: теорія і практика / За ред. О. С. Власюка. – К.: НІСД, 2002. – 652 с.

УДК 331.5 (477)

Іванісова Ю. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

The article is devoted to the labour market regulating in Ukraine. Labor market is a component of market economy subsystem without which it cannot normally exist and develop. Therefore regulating labor market means to support public conditions under which sale and purchase of labor becomes necessary. This is a basic element of labor market regulation since it provides constant support of the system of private property for all production factors and market organization of managing.

Актуальність дослідження проблеми регулювання ринку праці в Україні визначається в тому, що розвиток ринку праці є джерелом підвищення рівня життя населення та соціально-економічного зростання держави.

Предмет дослідження — обґрунтування напрямків удосконалення регулювання ринку праці.

Об'єкт дослідження — відносини, які виникають між державою, працівниками та роботодавцями на ринку праці.

Мета дослідження — розробка напрямків щодо ефективного регулювання ринку праці в Україні.

У процесі дослідження проблеми регулювання ринку праці в Україні було поставлено та вирішено наступні завдання:

виявлено причини зниження ефективності функціонування ринку праці в Україні;

визначено необхідність регулювання ринку праці;

розроблено напрямки щодо підвищення ефективності регулювання ринку праці в умовах розвитку економіки України.

Регулювання означає діяльність, спрямовану на впорядкування, налагодження чогось. Регулювати — значить направляти розвиток і рух системи, щоб забезпечити в ній порядок, тобто привести її в такий стан, що гарантував би їй нормальне існування, виживання й удосконалення, усуваючи перешкоди та дію руйнівних сил.

Регулювання ринку праці означає, що повинні підтримуватися всі необхідні умови для безперервного поповнення ринку праці новими найманими робітниками замість вибулих з якихось природних чи соціальних причин.

Як один із головних напрямків структурної перебудови ринку праці правомірно вважати забезпечення рівноваги між зайнятістю й безробіттям, а якщо бути більш точним — між ринком робочих рук і ринком робочих місць.

Поряд з розглянутою вище структурною перебудовою ринку праці в Україні характерними його рисами в сучасних умовах є наступні:

різка міжгалузева диференціація заробітної плати: найбільш високу зарплату одержують працівники, зайняті в кредитно-фінансовому секторі, нафтогазовій промисловості й кольоровій металургії, тобто в галузях, значна частина продукції яких іде на експорт; край низька заробітна плата в працівників, зайнятих у сферах науки й наукового обслуговування, освіти, в тому числі вищої; падіння престижу кваліфікованої праці — висока кваліфікація не забезпечує високого заробітку;

© Іванісова Ю. В., 2006



зовсім невиправдані розбіжності в заробітній платі представників адміністрації підприємств і рядових, у тому числі висококваліфікованих працівників;

українська середня (в народному господарстві), нижче прожиткового мінімуму зарплата, що не забезпечує навіть простого відтворення робочої сили (без обліку доходів за сумісництвом). Таким чином, заробітна плата не виконує нормальної стимулюючої й відтворювальної функції.

Визначальними напрямками регулювання ринку праці в Україні є:

створення відповідності між темпами розвитку економіки і зайнятості;

зменшення обмеженості інвестиційних можливостей;

підвищення обсягів фінансування бюджетної сфери;

сприяння зайнятості деяких соціально-демографічних груп населення: молоді, інвалідів, жінок;

підвищення гнучкої реакції на зміни попиту на робочу силу з боку системи державної професійної освіти;

поліпшення умов праці та підвищення якості робочих місць;

підвищення уваги до підприємств, галузей економіки, орієнтованих на експорт;

підтримка кваліфікованих кадрів підприємств та організацій, які перебувають у кризовій ситуації.

Таким чином, можна зробити висновок, що в Україні регулювання ринку праці відбувається недостатніми темпами, дане регулювання повинне відбуватися як за допомогою держави, так і за допомогою ринкових інструментів. Необхідність розвитку ринку праці в Україні сприятиме підвищенню рівня розвитку суспільства та держави в цілому.

Література: 1. Іванісов О. В. Управління трудовим потенціалом: Конспект лекцій. – Харків: ХНЕУ, 2006. – 236 с. 2. Качан С. П. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник. – К.: Юридична книга, 2003. – 256 с. 3. Осовська Г. В. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 260 с. 4. Петух В. М. Ринок праці: Навч. посібник. – К.: ХНЕУ, 1999. – 64 с. 5. Пятава А. Управління трудовими ресурсами: Навч.-метод. посібник для студентів економічних спеціальностей. – Черкаси: VLADCO, 1997. – 92 с.

Марченкова С. А.

УДК 331.108

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ РІЗНИХ ПІДХОДІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

This article deals with social, economic, organizational aspects of personnel management.

Економічні реформи, що здійснюються в Україні, наочно продемонстрували негативні явища у функціонуванні вітчизняних підприємств. Зокрема, це використання в управлінні застарілих підходів, відсутність нових заходів щодо розвитку персоналу, систем мотивації ефективної праці тощо. Проте особливої уваги потребує персонал, оскільки використання ефективних методів управління, визначення основних орієнтирів пріоритетного розвитку персоналу стає вирішальним чинником продуктивної діяльності самого підприємства.

Теоретико-методологічним та економіко-організаційним аспектам управління персоналом присвячено багато праць таких відомих вчених, як Д. Богиня, О. Виханський, В. Гриньова, О. Єгоршин, О. Кібанов, В. Пономаренко, Ф. Тейлор, В. Травін та ін. Але чимало питань, у тому числі і визначення різних підходів в управлінні персоналом, потребують подальшого дослідження. Метою даної статті є аналіз сучасних підходів до формування ефективної системи управління персоналом.

Проблема управління персоналом на вітчизняних підприємствах є дуже актуальною в наш час. Управління персоналом можна визначити у вигляді функції, що реалізується в рамках кадрової політики з урахуванням складових політики підприємства [1]. Поняття "управління персоналом" поєднує соціальні, економічні та організаційні аспекти. Для вирішення проблем, що виникають в управлінні персоналом, необхідно визначити кількісну та якісну структуру персоналу, яка виражає відносини між суспільством і галузями, підприємством та працівником з приводу оптимального поєднання суспільних і особистих факторів виробництва [2].

Формування потреби виробництва в персоналі відбувається під впливом системи економічних законів, що обумовлюється наявністю комплексу факторів, які впливають на кількісну, якісну і структурну визначеність потреби в персоналі.

На сьогодні існують інституціональний, змістовний та організаційний підходи до управління персоналом [3]. Інституціональний підхід свідчить про багатосуб'єктність управління персоналом і

© Марченкова С. А., 2006

необхідність розподілу функцій. Організаційний аспект управління персоналом акцентує увагу на використанні певних методів у досягненні цілей. Управління персоналом розуміється як комплекс взаємопов'язаних економічних, організаційних та соціально-психологічних методів, що забезпечують ефективність трудової діяльності [4]. Змістовний підхід до проблеми ґрунтується на виділенні функцій, цілей та завдань управління персоналом у рамках функціонування підприємства як системи. Мета цього підходу — встановити перелік засобів, завдяки яким можна досягти запланованих цілей, впливати на робітника чи колектив, щоб провести якісні та кількісні характеристики у відповідність до вимог підприємства (рисунок).



Рис. Структура змістовного підходу в системі управління персоналом

Роблячи висновок, необхідно сказати, що управління персоналом поєднує різні аспекти, а саме: організацію ефективного планування потреби в персоналі, практичну оцінку персоналу, планування кар'єрного зростання, ефективне навчання персоналу, підвищення кваліфікації та трудової мотивації для розвитку здібностей робітників, результативний контроль і оптимальне вирішення завдань, які визначаються вимогами ринку та суспільними інститутами.

Література: 1. Травин В. В. Менеджмент персонала предприятия: Учеб.-практ. пособие / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – 2-е изд. – М.: Дело, 2000. – 272 с. 2. Егоршин А. П. Управление персоналом: Учебник для вузов. – Н. Новгород: НИМБ, 2001. – 348 с. 3. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 304 с. 4. Галенко В. П. Управление персоналом и стратегия предприятия. – СПб.: СПббУЗФ, 1994. – 216 с.

УДК 005.332.7

Болдырь О. М.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТРЕСС: ПРИЗНАКИ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

In the article the "professional stress" concept specification, its attributes and problems of overcoming are viewed in the article.

Сегодня человек в рабочей среде все чаще попадает в ситуации, связанные с различного рода стрессами. Это существенно влияет на его работоспособность. Причем в одних случаях стресс влияет на человека позитивно, вызывая у него положительные эмоции, в других — страх, апатию, депрессию. Изучением стресса больше занимались до сих пор психологи, физиологи и

© Болдырь О. М., 2006



медики. Но пришло время заниматься этой проблемой в коллективе и менеджерам, которые должны освоить технологии диагностики наличия стресса у подчиненных, оценки его качества и разработки механизмов влияния на человека, находящегося в этом состоянии.

Обобщение литературы позволило определить стресс как форму эмоционального состояния и физиологической реакции в ответ на требования внутренней или внешней среды организации. Длительные профессиональные стрессы средней интенсивности обуславливают проявление на рабочем месте так называемого синдрома "профессионального выгорания". Причинами его являются как личные, так и профессиональные проблемы. Среди последних можно выделить переутомление, ролевое "жонглирование", ролевую неоднозначность, информационную тревожность, количественную и качественную перегруженность или количественную и качественную незагруженность работой. Синдром "профессионального выгорания" вызывает последствия различной природы: медицинские (болезни); поведенческие (курение, алкоголизм, предрасположенность к несчастным случаям); психологические последствия (конфликты, нарушения сна, депрессии).

Этот специфический процесс развивается в трех стадиях: тревоги, резистентности и переутомления. Каждую из них определяет специфический набор признаков.

Для первого этапа развития стресса на рабочем месте характерны чувства эмоционального истощения, усталости. Человек воспринимает условия работы и профессиональные межличностные отношения как психотравмирующие, он неудовлетворен профессиональной деятельностью и собой как профессионалом, у него появляется ощущение безвыходности ситуации, желание изменить работу, депрессивные нотки в настроении.

На этапе резистентности наступает повышенная эмоциональная истощенность, провоцирующая возникновение и развитие защитных реакций, делающих человека эмоционально закрытым, равнодушным. Это проявляется в неконтролируемом влиянии настроения на профессиональные отношения, развитие равнодушия, желание как можно меньше времени тратить на исполнение профессиональных обязанностей.

Третий этап характеризуется опустошенностью, прекращением профессиональных коммуникаций, развитием циничного отношения к коллегам. Появляются такие симптомы, как развитие перенапряжения, минимизация эмоционального вклада в работу, автоматизм при выполнении профессиональных обязательств, нарушение профессиональных отношений, развитие циничного отношения к тем, с кем приходится общаться при исполнении профессиональных обязательств, и к профессиональной деятельности вообще.

Обобщение результатов ряда исследований позволяет выделить три главных направления уменьшения стресса на рабочем месте: изменение условий работы; оказание помощи лицам в адаптации к экстремальным условиям; изменение характера взаимодействия человека со стрессогенными условиями работы.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что многие предпосылки диагностики синдрома "профессионального выгорания" созданы. Развитие исследований в менеджменте следует продолжать в направлении разработки методических рекомендаций по качественно-количественной оценке стресса и конкретного механизма его преодоления. Для этого, в первую очередь, необходима методика его структурной и факторной операционализации и разработка комплекса документов по ее реализации на практике.

Література: 1. Бодров В. А. Проблемы преодоления стресса // Психологический журнал. – 2004. – Т. 27. – С. 120 – 121. 2. Бодров В. А. Информационный стресс. – М.: ПЕРСЭ, 2000. – 352 с. 3. Гремлинг С. Практикум по управлению стрессом / С. Гремлинг, С. Ауэрбак. – СПб.: Питер, 2002. – 240 с. 4. Гринберг Дж. Организационное поведение: от теории к практике / Дж. Гринберг, Р. Бейрон; [Пер. с англ. О. В. Бредихина, В. Д. Соколова. – М.: ОО "Вершина", 2004. – 912 с. 5. Технологія роботи організаційних психологів: Навчальний посібник для студентів ВНЗ / За наук. ред. Л. М. Карамушки. – К.: Фірма "ІНКОС", 2005. – 368 с.

Говина А. С.

УДК 159.9

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

СОЦИАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ КАК ФАКТОР УСПЕШНОЙ КАРЬЕРЫ

Actuality of research and development of social competence as a factor of career management is grounded, intercommunication of career management and social competence is shown in the article.

Эффективное развитие современного предприятия во многом определяется его кадровой политикой. Немаловажным показателем эффективной системы мотивации (как составляющей кадровой политики) является управление карьерой сотрудников. Управление карьерой сотрудников, в свою очередь, требует формирования и развития кадрового потенциала управления,

© Говина А. С., 2006

так как эффективное функционирование предприятия в решающей степени зависит от кадров руководителей.

Анализ теории и практики эффективного руководства позволяет сделать вывод, что основная часть профессиональной деятельности современного руководителя связана с общением. Научная категория "общение" активно изучается социальной психологией и связана с понятием социальная компетентность [1]. В литературе сущность и содержание социальной компетентности отождествляется авторами с коммуникативной компетентностью и компетентностью в общении. Например, коммуникативная компетентность — это знание различных стратегий и методов эффективного общения [2]. Компетентность в общении предполагает готовность и умение строить контакт на разной психологической дистанции [3].

Формирование социальной компетентности человека является актуальной проблемой не только социальной психологии, но и менеджмента. Социальная компетентность обеспечивает личности эффективное взаимодействие с индивидами и группами; руководителю — с партнерами, начальством и подчиненными.

Социальная компетентность представляет собой совокупность конкретных качеств личности, способностей, социальных знаний и умений, обеспечивающих интеграцию человека в сообществе посредством продуктивного выполнения им различных социальных ролей. Она позволяет людям:

реализовать свои потребности, возможности, способности;

укреплять психическое здоровье;

вступать во взаимодействие с личностями, социальными микрогруппами, организациями и обществом в целом;

накапливать и передавать опыт социального взаимодействия — социализироваться.

От успешной реализации социальной компетентности зависит, насколько личность сможет реализовать свои способности и задатки, приобрести социальную зрелость, быть полезной обществу и создать для себя благоприятные условия жизнедеятельности и карьеры.

Управление карьерой и социальная компетентность взаимосвязаны и взаимообусловлены (рисунок).

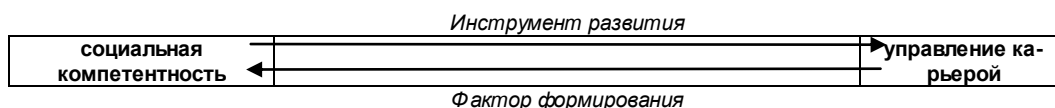


Рис. Взаимосвязь социальной компетентности и управления карьерой

Механизм реализации карьеры обязательно включает не только специальные знания и навыки, но и умение их применить и передать в процессе профессионального взаимодействия. В свою очередь, процесс коммуникации всегда проходит этапы кодировки и дешифровки информации, качество которых определяется социальной компетентностью личности.

Литература: 1. Андреева Г. М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 376 с. 2. Петровская Л. А. Компетентность в общении. – М.: Изд. МГУ, 1989. – 216 с. 3. Дергач А. А. Акмеология / А. А. Дергач, В. Г. Зазыкин. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.

УДК 005.3

Мацкевич В. И.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

КОРПОРАТИВНЫЙ КОДЕКС КАК ЭЛЕМЕНТ ВНУТРЕННЕГО КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА

The article deals with the aspects of corporative codex, which is one of corporative internal image elements influencing the whole corporative image.

В современных рыночных условиях формирование благоприятного имиджа является важным аспектом для надежной деятельности организации. Ведь именно с его помощью организация становится примечательной на рынке и вызывает доверие и предпочтение потребителей.

© Мацкевич В. И., 2006



Корпоративный имидж — это общее представление (состоящее из набора убеждений и ощущений), которое складывается у человека об организации [1, с. 17]. При формировании корпоративного имиджа учитываются два уровня имиджа — внутренний и внешний. Внутренний имидж является фундаментом, основополагающей чертой имиджа. К факторам формирования внутреннего имиджа относятся: 1) корпоративный кодекс (КК); 2) имидж руководителя; 3) корпоративная культура; 4) морально-психологический климат.

Целью данного исследования является корпоративный кодекс — одна из составляющих корпоративного имиджа. Корпоративный кодекс — принципы и морально-этические ценности организации; разрабатывается для персонала организации, так как он является главным субъектом — строителем и носителем имиджа. Задача КК — добиться того, чтобы персонал организации чувствовал принадлежность к ней и был проповедником ее идей и ценностей [2, с. 62 – 63].

Представим данные проведенного недавно анкетирования в страховой компании X. Ранее в этой страховой компании действовало распоряжение "О соблюдении деловой этики и этикета", недавно был разработан и принят КК. Работникам страховой компании X была предложена анкета, разработанная на базе этого КК. Цель анкетирования — оценить уровень использования КК в организации.

КК страховой компании X состоит из следующих частей:

1. Введение.
2. Миссия организации.
3. Видение организации.
4. Ценности организации.
5. Нормы и правила поведения сотрудников.
6. Соблюдение кодекса.
7. Вывод. Приложения.

Рассмотрим основные вопросы анкеты, которые касаются непосредственно целей КК — сотрудники должны чувствовать свою принадлежность к организации и продвигать ее идеи и ценности.

На основе проведенного анкетирования можно сделать следующие выводы: сотрудники страховой компании X готовы придерживаться КК; корпоративные ценности, прописанные в КК, в основном поддерживаются. Имеют место и некоторые проблемы относительно КК: согласно ответам респондентов, их вклад в работу компании оценивают необъективно, несмотря на профессионализм каждого сотрудника; сотрудники не видят баланса интересов между их интересами и интересами компании (поощрение профессионального и личного роста, забота о здоровье и благополучии сотрудников и членов их семей; подгруппа вопросов относительно акционеров имеет низкие баллы (сотрудники не интересуются этим разделом КК)); сотрудники не ассоциируют себя с влиянием на представление об организации через призму их поведения. Острыми вопросами являются следующие: неготовность сотрудников бескомпромиссно следовать нормам КК (хотя в КК прописано, что следование повысит эффективность работы компании); подписание "Сертификата о соглашении с этическими принципами компании" (фактически — высокие баллы, а желаемая и возможная ситуация находится на низком уровне). Это говорит о том, что сотрудники не согласны с навязыванием КК.

На основе данного исследования можно делать вывод, что КК необходим каждой организации как свод правил, регламентирующих взаимоотношения между сторонами, участвующими в процессе деятельности организации. В разработке КК следует учитывать мнение персонала организации, прислушиваться к предложениям.

Литература: 1. Даулинг Г. Репутация фирмы. Создание, управление и оценка эффективности: Пер. с англ. — М.: ИМИДЖ-Контакт, ИНФРА-М, 2003. — XXVI. — 368 с. 2. Чумиков А. Н. Связи с общественностью: Учеб. пособие. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Дело, 2001. — 296 с.

Очеретько В. О.

УДК 005.34

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ОСНОВНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ СТИЛЮ КЕРУВАННЯ

The article deals with the matters of the style of management and factors which have influence on it.

На свідомий вибір або частіше спонтанне формування визначеного стилю управлінської діяльності істотний вплив має ряд об'єктивних і суб'єктивних факторів. Наприклад, культурні норми та традиції суспільства, характер управлінських завдань, соціальні характеристики працівників, компетентність, психологічні характеристики керівника. Розглянемо детальніше ці фактори.

1. Культурні норми і традиції суспільства. Стиль керування істотно відрізняється в різних країнах. Етнопсихологи й етносоціологи виділяють три головних специфічних акценти в психології по-

© Очеретько В. О., 2006

ведінки українців: підвищена емоційність (кордоцентризм), інтравертизм та індивідуалізм. Складна й суперечлива взаємодія цих акцентів між собою та з історичними традиціями господарського життя визначають основні характерні риси трудової поведінки типового українця.

2. Характер управлінських завдань. Під час вирішення надзвичайно термінових завдань в екстремальних ситуаціях, коли, насамперед, важливі оперативність, чіткість і однозначність рішень, швидка й ефективна координація праці, найбільш доцільним та діючим стилем управлінської взаємодії є жорсткий авторитаризм. Якщо ж необхідно приймати рішення з важливих перспективних питань (удосконалення структури керування, організація праці, техніки й технології, вибір оптимальних варіантів виробничих програм), найбільш ефективним є стиль "соціального архітектора" (непрямий авторитаризм) чи принаймні "консультативний".

3. Соціальні характеристики персоналу. Чим вище якісні характеристики персоналу, тим нижча ефективність жорсткого авторитаризму й більш сприятливі умови для застосування м'яких, демократичних методів взаємодії. Істотною роль відіграє, зокрема, рівень професіоналізму. Чим він вищий, тим важче керувати за допомогою жорстких авторитарних методів. Як правило, професіонали активно протидіють спробам керівників маніпулювати собою. Тому із зростанням професіоналізму працівників усе більш настійною стає проблема демократизації управлінської взаємодії [1, с. 41].

Автором запропоновано до цього переліку додати фактор "Сімейні норми і традиції". Родина — це головний фактор у формуванні психологічного портрету людини. Батьки із дитинства доносять свої моральні принципи до нащадків. Тому можна сказати, що частіше всього діти дуже схожі на батьків не тільки зовні, але й наслідують психологічні риси [2, с. 204]. Можна провести дві паралелі між керуванням в сім'ї і на місці праці, бо колектив і родина дуже схожі за ієрархією. Так, наприклад, якщо в сім'ї батьки давали дітям вільне виховання (дозволяли самому вибирати, де й з ким проводити свій вільний час, дозволяли вступати до суперечок і т. ін.), то скоріше за все дитина буде копіювати цю модель поведінки. А якщо батько чи мати були схильні до авторитаризму в родині, то скоріш всього в колективі їхні діти будуть копіювати цю модель поведінки.

Таким чином, на процес керівництва впливає ряд факторів. Узагальнивши ці фактори, можна зробити наступний висновок: стиль керівника залежить не тільки від його особистих характеристик, а й від соціальних та культурних характеристик персоналу і оточуючого середовища, в тому числі і від сімейних культурних традицій.

У якості подальших напрямків дослідження виступає розробка механізму оцінювання стилю керівництва безпосередньо на практиці, що дозволить виявити проблеми та недоліки керівництва.

Література: 1. Васильєв В. В. Соціологічний моніторинг діяльності керівника: Навч. посібник / В. В. Васильєв, В. Л. Мокряк. — Дніпропетровськ: РВВ ДНУ, 2002. — 112 с. 2. Ричард Л. Дафт. Менеджмент. — СПб.: Изд. "Питер", 2000. — 560 с.

УДК 316.454.3

Писанка І. О.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗМІСТУ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО ТА МОРАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ В КОЛЕКТИВІ

In the article the research of social and ethically-psychological climate in the work collectives is undertaken.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку вітчизняної економіки значно зростає роль людського капіталу в суспільному виробництві. Відповідно до цього зростає потреба в дослідженні всіх факторів, що впливають на ефективність трудової діяльності. До одного з таких факторів належить соціально-психологічний клімат (СПК) у колективі. Питання визначення рівня СПК у трудовому колективі є актуальним на сьогоднішній день у зв'язку з відсутністю чіткого алгоритму його оцінки та управління цим явищем.

У літературі існує більш сотні визначень СПК, не менша кількість методик його діагностики; представлено безліч факторів, що впливають на соціально-психологічну атмосферу колективу працюючих. Але поряд з поняттям СПК ряд фахівців розглядають умови створення морально-психологічного клімату (МПК) у колективі.

Звідси метою даної статті є виведення поняття соціально-психологічного клімату, а також визначення його відмінності від морально-психологічного.

© Писанка І. О., 2006



Дослідженням СПК у трудовому колективі займалися багато відомих вчених. Серед них найбільш відомі В. М. Шепель, Б. Д. Паригін, Ю. Л. Неймер, А. Я. Кібанов та багато інших. Деякі вчені вважають, що СПК — це внутрішній стан будь-якої спільноти, який відображає комплексну можливість досягати цілей, що стоять перед нею; це ціннісні орієнтації колективу, його установки та норми поведінки. Ряд інших фахівців розглядають СПК як соціально-психологічний настрій, що знаходить своє відображення у взаємовідносинах у групі, умови, котрі створюють ефективний процес трудової діяльності.

Але, на думку автора, таке тлумачення поняття СПК є вузьким, оскільки, з одного боку, фахівці розглядають лише внутрішні умови формування СПК, а з іншого — лише зовнішні, хоча в дійсності клімат будь-якого колективу формується під впливом обох умов. Тому доцільним буде під СПК розуміти соціально-психологічний стан колективу, який залежить від низки зовнішніх і внутрішніх факторів, що відображається у взаємовідносинах у групі та впливає на її спільну діяльність.

Необхідно додати, що в багатьох літературних джерелах вчені застосовують таке поняття, як морально-психологічний клімат, який часто використовують як синонім поняття "соціально-психологічний клімат". Але, на думку автора, суттєвою різницею між цими поняттями є той факт, що складовою МПК виступає мораль — феномен людської свідомості, для прояву якого достатньо влади людини над самим собою, дії механізмів самоуправління, тоді як феномен СПК виникає в процесі спільної діяльності та міжособистісних відносин членів колективу. Звідси моральність можна розглядати як один із факторів впливу на СПК, але не як аналог цьому визначенню.

У якості подальших напрямків дослідження пропонується розробка механізму управління СПК на підприємстві з метою якісного підвищення його рівня.

Література: 1. Парыгин Б. Д. Социально-психологический климат коллектива: пути и методы изучения / Под ред. В. А. Ядова. — Л.: Наука, Ленингр. отделение, 1981. — 192 с. 2. Экономика и социология труда. Учебник / Под ред. д. э. н., проф. А. Я. Кибанова. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 584 с.

Потикун А. А.

УДК 005.32

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

СУТНІСТЬ І РОЗВИТОК САМОМЕНЕДЖМЕНТУ

An essence and the process of development of self-management are investigated in the article.

Характеристиками сьогодення є постійні зміни, що відбуваються в соціальній, економічній, політичній сферах життя. Тому сучасне управління організацією повинне бути гнучким і мобільним, що можливо за умови узгодження функцій менеджменту та самоменеджменту.

Під час виробничої практики нами було проаналізовано відповіді 20 працівників виробничого підприємства і зроблені такі висновки: 35% респондентів не планують свій час, 35% — пробують опанувати своїм часом, але не завжди досить послідовні, 30% — мають гарний рівень ефективності роботи.

Дане дослідження, як приклад, продемонструвало недостатнє вміння працівниками ефективно використовувати власні ресурси й час.

Рішення даної проблеми може бути знайдене за допомогою самоменеджменту.

В. Андрєєв [1], А. Хроленко [2], В. Колпаков [3] розглядають самоменеджмент як розвиток у людині творчої особистості, спрямованої на досягнення успіху. Л. Зайверт [4], В. Мищенко [5] дотримуються думки, що самоменеджмент — це цілеспрямоване застосування методів роботи в повсякденній практиці, ефективне використання такого ресурсу, як час.

Учені В. Карпичев [6] і В. Токарев [7] розглядають самоменеджмент як управління собою — "це самодіяльність, особиста тектологія (будова, організація) управління самим собою" [6, с. 103]. "Частина слова "саме-" використовується в позначенні тих видів діяльності, тих типів активності, в яких об'єкт той же, що й суб'єкт" [7, с. 115].

Як бачимо, на даний момент єдиного визначення самоменеджменту немає.

Різні точки зору існують і при розгляді генезису самоменеджменту (етапів становлення). Так, за твердженням В. Токарева [7, с. 114] генезис самоменеджменту включає наступні етапи: 1) досвід окремих людей, які методом спроб і помилок перевірили ефективність окремих прийомів у техніку особистої роботи; 2) поділ праці у сфері ефективності особистої роботи; 3) систематизація знань у техніку особистої роботи, у визначення окремих розділів науки й побудову з них взаємозалежного цілого.

© Потікун А. А., 2006

В. Колпаков виділяє такі етапи становлення самоменеджменту [2, с. 54]: 1) *латентний етап*, що визначається формуванням історичних, філософських, соціальних, наукових, практичних і інших передумов виділення в науковому пізнанні такої сфери людинознавства, як самоврядування життєдіяльності й діяльності; 2) *номінаційний етап* (початок ХХ століття), який пов'язаний з появою наукових основ керування й виділенням значущості людського фактора; 3) *інституційний етап*, що пов'язаний зі створенням ряду соціальних структур: лабораторій із проблем самоуправління, кафедр у вузах, інститутів людини й т. п.

Таким чином, можна зробити висновок, що самоменеджмент є новим, недостатньо вивченим напрямом у теорії й практиці менеджменту, який є важливим ресурсом для ефективного управління організацією та самоуправління особистості як у професійній, так і в особистій сферах життєдіяльності. Для реалізації функції самоменеджменту на підприємстві необхідно створити організаційний підрозділ (відділ менеджменту персоналу) для спрямування самоорганізації та саморозвитку працівників.

Література: 1. Андреев В. И. Саморазвитие менеджера. – М.: Народное образование, 1995. – 160 с. 2. Хроленко А. Т. Самоменеджмент: для тех, кому от 16 до 20. – М.: Экономика, 1996. – 140 с. 3. Колпаков В. Становление и развитие теории и практики самоменеджмента // Персонал. – 2001. – №8. – С. 54 – 56. 4. Зайверт Лотар. Ваше время — в ваших руках: Советы деловым людям, как эффективно использовать рабочее время / Пер. с нем. – М.: АО "Интерэксперт", 1995. – 268 с. 5. Мищенко В. А. Практический менеджмент: Учебное пособие / В. А. Мищенко, Р. Ф. Смоловик. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2005. – 392 с. 6. Карпичев В. С. Самоменеджмент (введение в проблему) // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – №3. – С. 103 – 106. 7. Токарев В. Профессиональные навыки менеджера ("обогащенный самоменеджмент") // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – №6. – С. 113 – 116.

УДК 331.101.3

Виставкіна М. В.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ "МОТИВАЦІЯ ТВОРЧОСТІ", ОСНОВНІ ВИДИ

The article is devoted to the creative activity, motivation of creative activity, its basic kinds and factors.

З переходом до ринкових методів господарювання ефективність функціонування творчої праці стає одним із вирішальних факторів стійкого положення підприємства. В умовах конкуренції підприємства повинні шукати нові способи вирішення нових проблем, створювати нові товари та послуги, поява яких, у свою чергу, залежить від здібностей спеціалістів реалізовувати свій творчий потенціал. Таким чином, від спеціалістів, ступені їх заінтересованості і можливості займатися творчою працею залежить доля підприємства в умовах ринку. Творча праця — це різновид трудової діяльності, результат якої полягає у створенні нових або вдосконаленні існуючих предметів, процесів і методів. Сама ж творча діяльність характеризується чергуванням творчих та нетворчих періодів: період дозрівання ідеї, період безпосередньо творчих рішень, які неможливі в умовах диктату.

Л. С. Виготський називав творчістю "таку діяльність людини, як щось нове, все одно буде це створене творчою діяльністю або якою-небудь частиною зовнішнього світу чи відомим складом мозку або почуттям, що живе і знайдене в самій людині" (Л. С. Виготський, 1930). Аналогічно С. Л. Рубінштейн визначав творчість як "усяку діяльність, яка створює щось нове, оригінальне, що притому входить не тільки в історію розвитку самого творця, а і в історію розвитку науки, мистецтва і т. п." (С. Л. Рубінштейн, 1940). Більш широкий погляд на природу творчості стверджує і необхідність розширення традиційного розуміння результатів творчості. Так, Л. В. Яценко вважає, що творчість — це не тільки атрибут праці, а й засіб розгортання суспільного прогресу і "формування людського світу і саморозвитку людини" (Л. В. Яценко, 1991). Г. Б. Буш визначав творчість як "спільну форму виникнення, становлення, існування й удосконалення людської суб'єктивності" і стверджує, що творча активність людини направлена на "неперервне винахідництво ним самого себе" (Г. Я. Буш, 1991). Цю точку зору поділяють і інші автори: "Метою творчості є сама людина, особистість" [1, с. 85, 87 – 88].

Виділяють два види мотивації творчої діяльності.

Зовнішня мотивація характеризується тим, що творча діяльність мотивується прагненням до статусу, незалежності і т. д. Творча діяльність є при цьому лише засобом досягнення вказаної мети.



Внутрішня мотивація характеризується включенням у діяльність. Творча діяльність сама виступає в цьому випадку ціллю. Внутрішня мотивація найбільш сприятлива для творчості. У зв'язку з цим у творчих особистостей досліджується також необхідність у досягненні, яка визначається як прагнення до успіху в змаганнях, конкуренція, підвищення кваліфікації, розвиток, орієнтація на стандарт високої якості, тобто внутрішня мотивація. Можна відмітити відсутність розбіжностей між творчими та нетворчими людьми за цим параметром і навіть більш низький рівень необхідності в досягненні у творчих людей [2, с. 336 – 337].

На основі аналізу даних можна зробити висновок, що основними факторами, які можуть направити як індивідуального робітника, так і весь колектив у бік творчої активності, є: збагачення змісту праці, збільшення творчої складової в праці, підвищення значущості праці, підвищення кваліфікації, незалежність і самостійність у прийнятті рішень, використання гнучких графіків робочого часу. Для мотивації творчої діяльності, в першу чергу, необхідно звертати увагу на внутрішні мотиви.

Література: 1. Карпова Ю. А. Введение в социологию инноватики. – СПб.: Питер, 2004. – 92 с. 2. Эффективные методы раскрытия потенциала сотрудников. – М.: Претекст, 2006. – 380 с.

Реготун А. О.

УДК 331.108: 316

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПРОЦЕСУ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ В ОРГАНІЗАЦІЇ

The article deals with an essence of an individual socialization process in organization.

За останній час ефективність виробництва все більш почала залежати від людського фактора, а саме від здатностей та можливостей персоналу організації. У свою чергу, розвиток цих здатностей і можливостей відбувається в процесі соціалізації особистості. Даний процес почали вивчати ще на початку ХХ століття. Одним із перших термін "соціалізація" застосував американський вчений Ф. Г. Гіддінгс, котрий під цим розумів процес формування особистості, який відбувається як у результаті стихійного впливу оточення, так і під впливом суспільства "згідно зі свідомим планом".

На сьогоднішній день поняття "соціалізація" розглядається широким колом як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Відомий вчений Габріель Тард один із перших почав говорити про те, що основу механізму соціалізації становить засвоєння індивідуальними свідомостями існуючих вірувань та переконань. Однак розгляд зазначеного процесу в такому контексті є вузьким, оскільки даний процес може також відбуватись під впливом протиріч існуючим у суспільстві цінностям і віруванням.

Узагальнення наукової літератури дозволило виявити декілька основних підходів до розгляду поняття "соціалізація". Наприклад, такі вчені, як Б. Скіннер, Є. Торндайк, А. Бандура, В. Уолтерс та інші, розглядали соціалізацію як процес соціального навчання.

Інші науковці (Д. Хорке, Д. Джексом, Л. Колберг, Т. Кемпер, Т. Н'юком) вважали, що соціалізація — це результат соціальної взаємодії людей.

Певний інтерес з психологічної точки зору становить розгляд процесу соціалізації як самоактуалізації "Я-концепції" (А. Оллпорт, А. Маслоу, Г. Роджерс), тобто людина намагається зрозуміти сутність свого "Я" за допомогою взаємодії з оточенням.

Але, на думку авторів, найбільш значущим є підхід до розгляду процесу соціалізації, який підкреслює той факт, що людина не тільки засвоює певні норми та цінності того суспільства, спільноти або групи, до якої вона належить, а й активно відтворює накопичений досвід у своїй діяльності. Так, А. Бандура та Дж. Кульман визначають соціалізацію як вплив середовища в цілому, яке залучає індивіда до участі в суспільному житті, навчає його розумінню культури, поведінці в колективах, затвердженню себе та виконанню різних соціальних ролей [1, с. 63]. Г. М. Андреева визначає соціалізацію як двосторонній процес, який включає засвоєння індивідом соціального досвіду шляхом входження в соціальне середовище, систему соціальних зв'язків та процес активного відтворювання індивідом системи соціальних зв'язків за рахунок його активної діяльності. Людина не просто засвоює соціальний досвід, а й перетворює його у власні цінності, орієнтації [2, с. 211].

Розглянувши зазначені підходи щодо процесу соціалізації особистості, важливо визначити, що людина у своїй діяльності виступає не тільки об'єктом впливу оточення, але й суб'єктом, який

© Реготун А. О., 2006

активно сприяє зміні свого оточення через власну зміну своїх цінностей, орієнтацій, вірувань, потреб та ін.

Таким чином, на думку авторів, соціалізація становить двосторонній процес соціальної взаємодії окремих індивідів та оточуючого середовища, під впливом якого змінюються обидві сторони й формуються конкретні особистості зі своїми цінностями та орієнтаціями. Це означає, що входження людини в організацію передбачає перерозподіл соціальних ролей у колективі завдяки обміну соціальним досвідом, що веде до якісної зміни організації в цілому.

У якості подальших напрямків дослідження виступає розробка механізму управління процесом соціалізації особистості в організації, завдяки якому організація отримує можливість здійснювати ефективне регулювання та контроль цього процесу.

Література: 1. Мысык И. Г. Направления и способы социализации личности в трансформирующемся обществе // Перспективы. – 2005. – №4 (32). – с. 63. 2. Чернобай В. А. Социальная психология. Серия "Среднее профессиональное образование". – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 256 с.

УДК 06.051

Чалая И. Ю.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ "ПРОЕКТНАЯ КОМАНДА"

In the article an essence of the "project team" concept is discovered.

Характерными особенностями современного этапа развития экономики являются стратегические изменения, которые касаются разных аспектов, которые имеют долгосрочное значение и затрагивают все стороны компаний и организаций. Изменения стали неотъемлемой чертой современного менеджмента. Способность реагировать на уже существующие изменения, умение порождать изменения и направлять их в нужное русло — это наивысшее умение, которое необходимо современному менеджменту. В связи с этими изменениями взяло широкое распространение такое понятие, как "проект".

Проект — это ограниченное во времени целенаправленное изменение отдельной системы с установленными требованиями к качеству результатов, возможными рамками расхода средств и ресурсов, а также специфической организацией [1, с. 6].

Для управления любым проектом на период его осуществления создается специфическая временная организационная структура, возглавляемая руководителем проекта — матричная структура, которая подразумевает создание команды на определенное время под определенный проект.

Существует множество понятий "команда". Одним из определений, которое наиболее общее, является следующее: "Команда — это группа людей, работающая сообща, сотрудничающая".

По форме команда проекта отражает существующую организационную структуру управления проектом, разделение функций, обязанностей и ответственности за принимаемые решения в процессе его реализации. На верхнем уровне структуры находится руководитель проекта, а на нижних — исполнители, отделы и специалисты, отвечающие за отдельные функциональные сферы.

По содержанию команда проекта представляет собой группу специалистов высокой квалификации, обладающих знаниями и навыками, необходимыми для эффективного достижения целей проекта.

Таким образом, проектная команда — это группа специалистов высокой квалификации, обладающих знаниями и навыками, необходимыми для эффективного достижения целей проекта.

Работа в команде позволяет использовать усилия, навыки, способности и творческие возможности всех участников проекта. Команда дает возможность работать сообща, действуя при этом гибко и эффективно.

Процесс командообразования принято рассматривать как образование единой, целостной группы единомышленников, способной эффективно достигать целей проекта. Командная кооперация персонала позволяет увеличить производительность управленческого труда на 70 – 80% [3, с. 26].

Одним из принципов командной работы выступает распределение обязанностей и ответственности за достижение поставленных целей, а не жесткое закрепление выполняемых функций.

© Чалая И. Ю., 2006



За последние годы предприятия и организации изменились. Сегодня уже никого не интересует иерархия: нужны работающие под собственную ответственность сотрудники, которые в самостоятельных командах демонстрируют высочайшие показатели.

Литература: 1. Пушкар О. І. Управління великомасштабними проектами: Навч. посібник. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2000. – 248 с. 2. Электронный словарь терминов // www.wst.com. 3. Куликов В. Г. Эффективная команда менеджера / В. Г. Куликов, С. Д. Резник. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. – 288 с.

Покачалова А. А.

УДК 658.3

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "ЛІДЕРСТВО"

The theoretical aspects of the "leadership" concept are generalized in the article. Conclusions about social-psychological essence of notion leadership and management-leadership interference are made.

Лідерство як феномен вивчається багатьма науками. На сучасному етапі теорія лідерства формується сукупністю знань з таких наук, як політологія, філософія, соціологія, менеджмент, психологія, психологія управління, організаційна поведінка з урахуванням предметної специфіки даних наукових напрямів. Також слід зауважити, що проблема дослідження лідерства стає міждисциплінарною через соціалізацію й психологізацію функції керівництва, тому що лідерство і керівництво — взаємопов'язані категорії.

Поняття "лідерство" та "лідер" трактуються різними вченими по-різному, залежно від специфіки проблеми, в рамках якої розглядалося дане питання. Розглянемо найбільш принципові з них (таблиця).

Таблица

Аналіз поняття "лідерство"

Автор	Визначення	Ототожнення
[1; 2]	Англ. <i>Leader</i> – ведучий, керівник	Ведучий, керівник
[1]	Провідне становище окремої особистості, соціальної групи, класу, партії, держави, обумовлене більш ефективними результатами діяльності (економічної, політичної, наукової, спортивної та ін.). Процеси внутрішньої самоорганізації й самоврядування групи, колективу, обумовлені індивідуальною ініціативою їхніх членів	Провідне становище; процеси самоорганізації та самоврядування
[2]	Феномен групової взаємодії, що характеризується впливом однієї людини (лідера) на колективну діяльність	Феномен групової взаємодії
[3]	Функції, що виконуються лідером у групі; плануюча, координуюча й контролююча діяльність вищих членів групи; лідерство — це соціальні відносини домінування й підпорядкування в групі, організації, суспільстві, засновані на здатності менеджерів приймати рішення та впливати на інших	Функції; соціальні відносини
Галина Одінцова [4, с. 378]	Здатність впливати на поведінку інших людей, які стихійно й неофіційно висувають зі свого найближчого оточення на роль лідера особистість, що є рівною (або майже рівною) їм за службовим статусом, визначають за ним таке право, а значить, лідерство базується на неформальних психолого-емоційних відносинах	Здатність впливати на поведінку
Майкл Мескон [5, с. 254]	Здатність впливати на окремих особистостей і групи, спрямовуючи їх зусилля на досягнення цілей організації	Здатність впливати на особистості та групи
Питер Друкер [6, с. 254]	Здатність підняти людське бачення на рівень більш широкого кругозору, вивести ефективність діяльності людини на рівень більш високих стандартів, а також здатність формувати особистість, виходячи за звичайні, обмежуючі її рамки	Здатність змінити людське бачення, ефективність діяльності; формувати особистість
І. Буров [7, с. 70]	Характеристика соціально-психологічних відносин у групі з погляду домінування й підпорядкування; спосіб поповнення певних порожнеч в офіційній системі керівництва	Характеристика соціально-психологічних відносин у групі
М. Кунц, С. О'Доннелл [8, с. 70, 472]	Психологічна характеристика міжособистісних відносин; вплив на людей, що переслідують досягнення загальної мети	Психологічна характеристика міжособистісних відносин; вплив на людей

© Покачалова А. А., 2006

Таким чином, теоретичний аналіз літератури дозволяє зробити наступні висновки: поняття "лідерство" трактується авторами по-різному; основне ототожнення поняття "лідерство" — здатність впливати; лідерство — соціально-психологічний феномен; розвиток теорії лідерства — фактор підвищення ефективності керівництва сучасною виробничою організацією.

Література: 1. Большой энциклопедический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с. 2. Кондаков И. М. Психология. Энциклопедический словарь. – СПб.: "Прайм-Еврознак", 2003. – 512 с. 3. Тлумачний словник української мови: Понад 12500 статей (близько 40 000 слів) / За ред. докт. філ. наук, проф. В. С. Калашника. – 2-ге вид., випр. і доп. – Харків: Прапор, 2004. – 992 с. 4. Одінова Г. С. Державне управління і менеджмент: Навч. посібник у таблицях і схемах / Г. С. Одінова, Г. І. Мостовий, О. Ю. Амосов; [За заг. ред. докт. екон. наук, проф. Г. С. Одінової. – Харків: РІУАДУ, 2002. – 492 с. 5. Мескон М. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1999. – 704 с. 6. Друкер П. Ф. Практика менеджмента. Учеб. пособие / Пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2000. – 400 с. 7. Буров І. В. Функції керівника-лідера як об'єкт соціально-психологічних досліджень // Вісник Київського університету. – 1982. – №14. – С. 65 – 70. 8. Кунц Г. Управление. Системный и ситуационный анализ управленческих функций: Пер. с англ. Т. 1 / Г. Кунц, С. О'Доннелл; [Общ. ред. и предисл. Д. М. Гвишиани. – М.: Прогресс, 1981. – 496 с.

УДК 331.1

Болдир О. М.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ЗМІСТ І РОЛЬ СИНДРОМУ "ПРОФЕСІЙНОГО ВИГОРАННЯ"

The article is devoted to the "professional burning out" syndrome threatening particular workers on the Ukrainian enterprises.

Інтенсифікація життя, соціально-політичні та соціально-економічні зміни, які відбуваються в Україні сьогодні, висувають до працівників виробничих організацій усе більш складні вимоги, що, безумовно, впливає на психологічний стан працівників, провокує виникнення емоційного напруження, розвиток значної кількості професійних стресів. Одним із найважчих наслідків довготривалого професійного стресу є синдром "професійного вигорання".

Щодо рівня розвитку "професійного вигорання" в працівників сучасних українських промислових підприємств, то аналіз їх діяльності свідчить про те, що цей синдром є доволі розповсюдженим серед менеджерів унаслідок багатьох об'єктивних чинників, які діють на підприємствах України сьогодні. Окрім того, важливу роль відіграють чинники, пов'язані з індивідуально-психологічними особливостями менеджерів і працівників [1].

Для того щоб підтвердити, що синдром "професійного вигорання" дійсно є "об'єктивною реальністю" на сучасних українських підприємствах, нижче наведені дані проведеного спеціального дослідження працівників відділу праці і заробітної плати (ВпЗ) на АТЗТ "Харківський жировий комбінат".

У дослідженні, яке проводилось за методикою американських дослідників К. Маслача і С. Джексона, брали участь 5 робітників [2].

Отримані результати дослідження подані в таблиці.

Таблиця

**Результати дослідження працівників відділу праці і заробітної плати
на АТЗТ "Харківський жировий комбінат"**

Компоненти синдрому "професійного вигорання"	Рівні розвитку компонентів синдрому "професійного вигорання" (% від загальної кількості опитаних)		
	низький	середній	високий
Емоційне виснаження		60	40
Деперсоналізація	20	60	20
Редукція особистих досягнень		100	

© Болдир О. М., 2006



З таблиці видно, що в колективі домінує середній рівень синдрому "професійного вигорання". Слід зауважити, що 100% опитаних мають середній рівень розвитку третього компонента, а саме "редукція особистих досягнень", яка, на думку К. Маслача і С. Джексона, полягає в тенденції до негативного оцінювання себе, своїх професійних досягнень та успіхів. Натомість у 40% опитаних виявлено високий рівень першого компонента ("емоційне виснаження"), а у 20% опитаних — високий рівень розвитку другого компонента ("деперсоналізація", яка проявляється в деформації стосунків з іншими людьми) [2]. Таким чином, можна стверджувати, що розвиток "професійного вигорання" в менеджерів відбувається саме за рахунок першого компонента синдрому "емоційного виснаження", який характеризується заниженим емоційним фоном, байдужістю або емоційним перенасиченням, втому, викликаною власною професійною діяльністю.

Література: 1. Технології роботи організаційних психологів: Навч. посібник для студентів ВНЗ / За наук. ред. Л. М. Карамушки. – К.: Фірма "ІНКОС", 2005. – 368 с. 2. Freudenberger H. J. (1974). Staff burn-out. *Jurnal of sosial issues*. – 30. – P. 159 – 166.

Реготун А. О.

УДК 65.01:316.614

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

АНАЛІЗ РІВНЯ ПРОЦЕСУ СОЦІАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

In the article the analysis of the socialization process level on an enterprise is given.

Перехід України до ринкової економіки відбився на всіх сферах громадського життя. Протягом останнього десятиліття в Україні відбувається глибока соціальна трансформація. Найважливішим фактором ефективної діяльності підприємства стає соціальний капітал, який формується під впливом процесу соціалізації, що є підсумком процесу соціалізації як окремих індивідів, так і всього колективу в цілому. Проаналізувавши літературу за даним питанням, можна зробити висновок, що соціалізація становить двосторонній процес соціальної взаємодії окремих індивідів та оточуючого середовища, під впливом якого змінюються обидві сторони та формуються конкретні особистості зі своїми цінностями й орієнтаціями [1, с. 160].

Метою даної статті є аналіз зазначеного процесу на прикладі підприємства СУІП "Полюс ЛТД" за допомогою анкет. Був розроблений ряд анкет, у яких представлені характеристики рівня соціалізації колективу. При цьому респондентам пропонували використовувати 5-інтервальну якісно-кількісну шкалу, де: 5 балів відповідає відповіді "так"; 4 — відповіді "скоріше так, ніж ні"; 3 — "скоріше ні, ніж так"; 2 — "ні"; 1 — "важко відповісти чи не знаю". Серед опитаних: чоловіків — 10%; жінок — 90%. Вік: 36 – 45 років — 30%; 46 – 55 років — 40%; понад 55 років — 30%. Освіта: вища — 20%; середня — 80%. Загальний стаж роботи у всіх співробітників понад 10 років, з них на даному підприємстві: 5 років та менше — 30%; 5 – 7 років — 40%; 10 років — 30%.

Найголовнішими характеристиками соціалізації є рівень довіри, соціально-психологічний клімат, ступінь розвитку потенціалу колективу, культура, емоційний інтелект у колективі [2, с. 140]. Також була проведена діагностика рівня цих характеристик. Нижче наведені отримані результати:

1. Фактично колектив допомагає один одному на 78%, але бажає це робити на 98%. Це свідчить про те, що в колективі дуже розвинута така якість характеру, як готовність допомогти ближньому в будь-яку хвилину. Про це також свідчить якість позаслужбових відносин, яка складає 62% у фактичному стані, але колектив бажає, щоб вони були кращими на 36%.

2. Майже кожен з працівників готовий компенсувати своїми перевагами недоліки інших на 76%, але в бажаному стані ця готовність складає 98%. Це може свідчити про те, що кожен готовий допомогти своїми здібностями організації, але це ще може означати, що кожен працівник намагається випередити інших у професійній діяльності. Так, члени колективу володіють суміжними професіями на 56%, цього достатньо для заміни працівниками один одного протягом виконання роботи. У всякому разі це доводить, що на підприємстві здійснюється обмін соціальним досвідом, але справа в тому, що цей досвід може бути як позитивним, так і негативним.

3. Фактично працівники готові увійти в стан колеги та зрозуміти його дії на 84%, але бажають це робити на 92%. Це говорить про прагнення працівників до співрозуміння. Дані анкетування свідчать про те, що відкрита взаємодія співробітників складає 72%. Це досить високий показник, який говорить про активний обмін соціальним досвідом у колективі.

© Реготун А. О., 2006



4. Працівники сполучають у собі протилежні соціальні ролі на 72%, але прагнуть робити це на 98%. Це свідчить про те, що в організації відсутня чітка соціальна ієрархія. Але працівники створюють та підтримують соціальні зв'язки у колективі на 64%, а взаємодія кожного члену колективу з іншими працівниками складає 62%. У бажаному стані ці показники становлять 100%.

5. Колектив дає шанс комусь зі своїх членів бути у чомусь першим усього на 48%, це може свідчити про самовпевненість працівників у своїх професійних здібностях. Також колектив розкриває сильні сторони своїх членів на 70% у фактичному стані та 97% у бажаному.

6. На підприємстві працівники почувають себе в безпеці на 62%, це пов'язано з тим, що в українській економіці зараз немає стабільності. А на сьогодні безпека — це стабільність. Рівень довіри до слів та дій керівника підприємства складає 64%. Мабуть з цим пов'язано почуття небезпеки для працівників на підприємстві, бо вони не досить довіряють своєму керівнику. Але керівництво відзначає кожен успіх своїх робітників на 64% та піклується про їх особове та професійне вдосконалення на 72%. Колектив знає план розвитку підприємства та своєї професійної діяльності на 80% та 82% відповідно. Ці характеристики свідчать про те, що керівництво управляє процесом соціалізації на підприємстві, але не має чіткого механізму управління цим процесом.

7. Співпрацюють з іншими робітниками члени колективу на 72%. Свої погляди на життя члени колективу виражають на 80%, навіть якщо вони не співпадають з поглядами інших. У членів колективу почуття власної гідності розвинено на 98%, кожен з них проявляє чесність і прямоту на 84%, прислуховуються до почуттів один одного на 80%. Рівень довіри складає 58%, рівень порядності — 78%. Кожен почуває себе частиною колективу на 70%. Конфлікти в колективі виникають рідко (48%). Ці показники свідчать про високий рівень моральності в колективі.

Проаналізувавши визначені характеристики процесу соціалізації на підприємстві СУІП "Поліус ЛТД", можна зробити висновок, що керівництво не приділяє достатньої уваги управлінню формуванням цього капіталу. На думку автора, це можна зробити через впровадження механізму управління процесом соціалізації кожного члену колективу окремо та всього колективу в цілому. Це дасть можливість сформуванню на підприємстві соціального капіталу з високим рівнем розвитку, що приведе до високоефективної діяльності підприємства. В якості подальших напрямків дослідження виступає розробка механізму, завдяки якому організація отримає можливість здійснювати ефективно регулювання та контроль за процесом соціалізації на підприємстві, за допомогою якого відбувається формування соціального капіталу.

Література: 1. Сасіна Л. О. Теоретичний аналіз сутності поняття соціалізації економічних відносин / Л. О. Сасіна, Т. В. Голубева // Управління розвитком. – 2006. – №7. – С. 159 – 161. 2. Чернобай В. А. Социальная психология. Серия "Среднее профессиональное образование". – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 256 с.

УДК 658.012

Полубедова А. А.

Студент 6 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

Токарь А. С.

Студент 5 курсу
факультету економіки і менеджменту ХДТУБА

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

In the article the process of corporative culture development is examined.

Культура организации выполняет функции, способствующие повышению согласованности поведения сотрудников. В условиях превращения их из ресурсов в собственников человеческого капитала, сдаваемого в аренду организации, культура может стать социальным клеем, соединяющим их в целостный коллектив. Основными функциями культуры современной организации являются: формирование ее позитивного уникального имиджа, консолидация членов коллектива, усиление приверженности сотрудников к организации, снятие социальной напряженности, связи поколений, уменьшение контрольных функций менеджеров. Большинство функций организационной культуры ценны как для организации, так и для каждого ее члена. Ценность организационной культуры

© Полубедова А. А., Токарь А. С., 2006



туры для организации состоит в том, что она усиливает организационную сплоченность и порождает согласованность в поведении сотрудников. С точки зрения работников, организационная культура служит своеобразным компасом для выбора правильного типа поведения, необходимого для успешной работы в организации.

Л. Грэттон, рассматривая проблемы помещения людей в центр корпоративных задач, утверждает, что состояние культуры корпорации существенно влияет на показатели ее деятельности [1, с. 13]. Об этом же пишут В. И. Верховин и В. И. Зубков: "Факторные модели разнообразных ценностей Г. Хофштеда ... иллюстрируют степень эффективности организационного поведения в зависимости от "культур", которые доминируют в тех или иных организациях" [2, с. 87].

Усиление значения культуры в обеспечении выживания организаций ставит проблему разработки механизмов влияния на нее. Но ученые предупреждают о невозможности быстро изменить ценности: "Намного легче изменить умения и навыки, чем основные ценности" [3, с. 169]. Поэтому ориентация на этот инструмент управления поведением персонала организации предполагает использование сначала в регулировании системы взаимоотношений в трудовом коллективе существующих ценностей и норм поведения, а потом – планомерное ее развитие. Ориентируясь на рекомендацию О. Троицкой [4, с. 179], в программе развития культуры организации целесообразно предусмотреть такие действия: уточнение стратегии, механизмов управления; диагностика существующей культуры; построение профиля желательной культуры; обоснование и выбор методов изменения ценностных ориентаций персонала (мероприятия ПР, назначение соответствующих лидеров и др.); реализация программы и ее мониторинг.

Литература: 1. Греттон Л. Живая стратегия. Как поместить людей в центр решения корпоративных задач / Пер. с англ. – Днепрпетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 288 с. 2. Верховин В. И. Экономическая социология: Монография / В. И. Верховин, В. И. Зубков. – М.: Изд. РУДН, 2002. – 460 с. 3. Янчевский В. О. О национальной управленческой концепции, качестве персонала и модели управления в начале XXI века // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – №3. – С. 110 – 113. 4. Троицкая О. В. Методологические основы управления организационной культурой организации // В кн.: "Тезисы докладов и выступлений на 2-м Всероссийском социологическом конгрессе "Российское общество и социология в XXI веке: социальные вызовы и альтернативы". В 3-х т. Т. 2. – М.: Альфа-М, 2003. – С. 179 – 180.

Кіяшко С. О.

УДК 658.589

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Problems of enhancing of competitive ability of the Ukrainian industrial enterprises are examined in the article. Influence of innovative activity management introduction is confirmed.

В умовах переходу до відкритої ринкової економіки пошук шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняного машинобудування є однією з актуальних проблем економічної науки і практики промислових підприємств України.

Науково обґрунтовані рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання можна знайти у працях Г. А. Азоева, І. Ансоффа, А. П. Градова, П. В. Забеліна, Ю. Б. Іванова, Дж. Макарура, М. Портера, Дж. Робінсона, Р. А. Фатхутдінова та інших провідних учених-економістів. Разом з тим проблема управління інноваційною діяльністю на підприємстві і питання підвищення конкурентоспроможності розглядалися в літературі здебільшого відокремлено одне від одного, а у взаємозв'язку не були предметом наукового дослідження. У наукових дослідженнях здебільшого виділяються наступні чинники, що впливають на конкурентоспроможність підприємства: конкурентоспроможність продукції, котрі виробляється, і значущість ринку, на якому вона представлена [1], конкурентоспроможність продукції та ефективність виробничо-господарської діяльності [2], зростання і стабільність зовнішніх конкурентних переваг та внутрішня ефективність, а також обсяг знань і навичок управлінського персоналу, спеціалістів, працівників відділу досліджень та розробок [3]. Таким чином, інноваційна активність підприємства не відокремлюється як фактор, що впливає на конкурентоспроможність.

© Кіяшко С. О., 2006



Разом з тим проведені дослідження господарської діяльності вітчизняних промислових підприємств дозволяють обґрунтувати вплив низького рівня інноваційної активності на деформацію галузевої структури промислового виробництва та деіндустріалізацію виробничого потенціалу України, що призвело до значного зниження рівня конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування взаємозв'язку управління інноваційною діяльністю підприємства та підвищення рівня його конкурентоспроможності, а також розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств.

У сучасний період розвитку економіки України стає очевидним, що для більшості вітчизняних підприємств вихід з кризи пов'язаний з виробництвом нової продукції, яка відповідає кращим зарубіжним аналогам. У зв'язку з цим формування та реалізація стратегії управління інноваційними процесами — об'єктивна необхідність і важлива умова стабільного соціально-економічного розвитку підприємства в сучасних умовах.

Основою моделі стратегії управління інноваціями може бути маркетингова служба, що розглядається як один із провідних підрозділів підприємства, а також підрозділ промислової власності, який забезпечує правову охорону об'єктів промислової власності підприємства і дотримання норм вітчизняного та закордонного законодавства.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження обґрунтовано вплив низького рівня інноваційної активності вітчизняних підприємств на зниження конкурентоспроможності національної економіки. Запропоновано модель управління інноваціями, яка базується на ефективному функціонуванні маркетингової служби та підрозділу промислової власності підприємства, що може бути використана суб'єктами господарювання з метою підвищення ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

Проведені автором дослідження не претендують на завершеність. У даному напрямку перспективними можуть бути подальші наукові розробки щодо створення й реалізації ефективної інноваційної стратегії суб'єкта господарювання та визначення основних напрямків підвищення інноваційно-технологічного потенціалу підприємства.

Література: 1. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с. 2. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений. — Харьков: РИО ХГЭУ, 1997. — 248 с. 3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Изд. "Питер", 1999. — 416 с.

УДК (477) 327

Каюдин Е. Ю.

Студент 1 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

НУЖЕН ЛИ УКРАИНЕ ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ?

Conditions of joining the European Union and consequences of such integration are considered in the article.

Европейский Союз (ЕС) — влиятельное и стремительно развивающееся сообщество мощнейших стран Европы. Несмотря на свое не столь давнее в масштабах истории появление (1 ноября 1993 г.), это объединение уже заняло важнейшую нишу в развитии не только самой Европы, но и мира в целом. В своем активе Европейский Союз имеет значительный людской потенциал (более 450 млн. человек), а также мощное вооружение (в том числе ядерное у Великобритании и Франции) [1].

По оценкам экономистов, США постепенно теряют свой статус политического полюса мира вследствие развития ЕС. Поэтому тема евроинтеграции Украины является одной из наиболее острых и актуальных, как для Украины, так и для ее ближайших соседей.

Цель работы — исследование перспектив присоединения Украины к Европейскому Союзу.

Задачи работы:

- 1) анализ некоторых условий вступления в Евросоюз;
- 2) анализ последствий принятия данных условий для Украины.

Стоит отметить, что понятие о территориальной принадлежности той или иной страны к Европе являлось изменчивым на протяжении ее существования. Еще до XVIII в. граница Европы проходила по берегам Днепра, а в XXI в. она уже достигла южных границ Азербайджана и северной границы Ирана [2]. Проявление интеграционной инициативы со стороны еще нескольких стран, в частности Украины, Грузии и Турции, свидетельствует о том, что расширение Европы будет продолжаться. Однако подобный прогресс авторитета Европейского Союза не несет никакого положительного эффекта для еще одного существенного участника евроинтеграционных процессов — Российской Федерации. Хотя РФ можно считать только косвенным участником в вопросах присо-

© Каюдин Е. Ю., 2006



единения каких-либо стран к ЕС, но ясно, что такая мощная и амбициозная политическая и экономическая сила не может полностью оставаться в стороне от процессов распределения влияния в мире [3].

Европейский Союз доказал, что его экономическое развитие находится на подъеме, когда ввел денежную единицу (евро), создавшую жесткую конкуренцию американскому доллару. Фундаментом для будущей единой европейской армии, которая была бы полностью отделена от НАТО, служит создание общеевропейских сил быстрого реагирования. А законодательная база ЕС, по мнению многих специалистов, вообще является самой демократичной в мире.

Казалось бы, вышеперечисленное является именно тем позитивом, к которому так стремятся кандидаты на вступление в ЕС, но есть и другая сторона медали.

Посмотрим на некоторые из условий, которые ставит Евросоюз претендентам на вступление в него:

должны быть приняты обязательства по соблюдению принципов общей внешней и оборонительной политики (*acquis politique*);

должна быть принята вся законодательная система Европейского Союза (*acquis communautaire*);

должны быть приняты обязательства по долгосрочным целям Европейского Союза (*finalites politiques*);

страна должна иметь развитую рыночную экономику (но не поясняется, к примеру, какой уровень ВВП или инфляции, бюджетный дефицит, государственный долг может удовлетворять данному критерию) [4].

Проанализируем данные условия относительно принятия их Украиной.

Во-первых, Украина должна вступить в НАТО. Однако этот шаг может иметь негативные последствия в разрезе экономических и политических отношений с Россией. На сегодняшний день именно с Россией объем товарооборота является наибольшим.

Во-вторых, принятие всей законодательной базы ЕС, несмотря на ее демократичность, также пока не представляется возможным: к ней не приспособлена ни наша политика, ни наша экономика.

В-третьих, неточность обязательств, которые Украина должна принять по долгосрочным целям Европейского Союза, вводят ее в состояние неопределенности и некоторой зависимости (подразумевается вступление в ВТО или беспрекословное согласие со вступлением в ЕС тех кандидатов, которых одобрит Брюссель).

В-четвертых, экономический критерий также не имеет четких условий, а значит, не представляется возможным определить срок и порядок его выполнения.

Сегодня ЕС — это не только мощное объединение независимых государств, но и та вершина процветания, которой так желают достигнуть многие страны. В их числе и не так давно получившая независимость молодая Украина. Только преодолев социально-политические, экономические, экологические и другие проблемы, наша страна сможет присоединиться к уже находящимся на этом "Эвересте" мировым гигантам. Учитывая жесткие условия присоединения к ЕС, необходимо взвешенно и осторожно подойти к данному вопросу и, в случае принятия положительного решения, постараться учесть, прежде всего, собственные интересы.

Литература: 1. <http://www.delukr.ec.europa.eu/page32546.html> 2. Универсальный иллюстрированный энциклопедический словарь. Т. 23 / Глав. ред. Е. А. Хлебалина, отв. ред. Д. И. Люри. – М.: Аванта+, 2004 – 688 с. 3. Популярная экономическая энциклопедия / Гл. ред. А. Д. Некипелов. – М.: Большая российская экономическая, 2001. – С. 79 – 81. 4. http://ec.europa.eu/comm/external_relations/ukraine/intro/gac.htm

Стукало О. М.

УДК 331.101.3

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

МОТИВАЦІЯ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

Financial and non-financial motivation methods of human resources are viewed as instruments of the most competent and skilled staff attraction. A widespread system of payments is analyzed. Recommendations on improving the human resources motivation are given.

На сьогодні на ринку праці склалася ситуація зростання конкуренції між компаніями за наймання професійних кадрів. Інтегруючи в глобальну економіку, боротьба за якісний персонал зростає, і тому постає питання потужної мотивації для отримання найбільш кваліфікованих кадрів.

© Стукало О. М., 2006

Метою даної статті є вивчення оплати праці персоналу, що є мотивуючим фактором, тому як вона безпосередньо пов'язана з підсумками праці.

Об'єкт вивчення — матеріальне та нематеріальне стимулювання робітників в умовах ринкової економіки.

Предмет дослідження — теоретичні, методичні підходи щодо стимулювання працівників як головного чинника підвищення продуктивності праці.

При досягненні мети статті були вирішені наступні завдання:

вивчення існуючого стану оплати праці працівників;

аналіз найбільш поширених систем оплати праці, структури соціальних доплат та додаткової заробітної плати;

розробка рекомендацій щодо вдосконалення мотивації персоналу.

Вивчаючи економічне становище України, можна відзначити, що на сьогодні дуже важко встановлювати високу заробітну платню, і тому особливу увагу треба приділити нематеріальному стимулюванню праці, створюючи гнучку систему пільг для робітників, гуманізуючи працю [1, с. 174]. Працівники повинні бути впевнені в наявності стійкого зв'язку між матеріальною винагородою та своєю працею. В заробітній платні обов'язково має бути присутній компонент, який залежить від досягнутих результатів, і подяка від підприємства за віддану працю з боку робітника [2, с. 17].

Розглядаючи питання оплати праці працівників в Україні, можна підтвердити, що на більшості підприємств і на сьогодні використовується дві системи оплати праці: погодинна та відрядна. Про існування інших можливих систем оплати праці роботодавці дізнаються від іноземних конкурентів, які в цьому питанні досягли більшого. Значний відсоток залишається за використанням погодинної оплати праці, яка на сьогодні вже не є стимулом до нарощування продуктивності та ефективності праці.

Позитивним є те, що в Україні вже сформувалося своє уявлення про персонал як про кваліфікований, який вимагає адекватної оцінки та оплати за власну працю — і це є найголовнішою рисою економічного життя сучасних підприємств. Але проводити якісь зміни в структурі оплати праці поки що ніхто не згоден, про що свідчить застаріла схема формування додаткової заробітної платні (рис. 1).

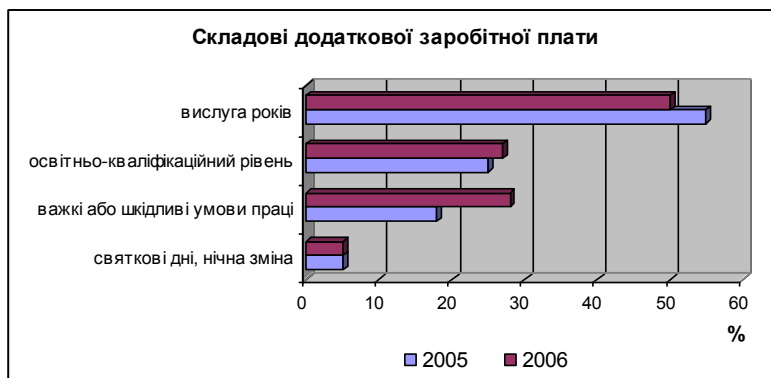


Рис. 1. Структура додаткової заробітної плати [1, с. 45]

Як бачимо, найпоширенішою є доплата за вистугу років (49,1%), значно поступаються доплати за освітньо-кваліфікаційний рівень (24,4%) та за важкі й шкідливі умови праці (26,3%) у 2006 році.

Інша важлива складова заробітку — соціальні доплати — вони або не здійснюються взагалі, або найчастіше мають форму матеріальної допомоги. Докладніше структуру соціальних доплат наведено на рис. 2.

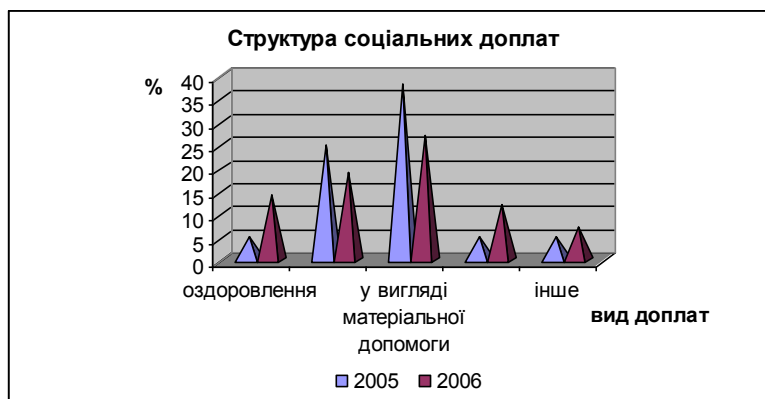


Рис. 2. Структура соціальних доплат [1, с. 46]



Як бачимо, існуюча система соціальних доплат не створює в найманих працівників відчуття соціальної захищеності, тому не є стимулюючим фактором у системі мотивації їхньої праці.

Тому необхідно значно поширювати відомі зарубіжні системи винагород за працю, які в більшості організацій не витіснятимуть традиційні форми оплати праці, а доповнюватимуть їх. Відомими формами таких систем є безтарифна система, оплата у відсотках від виручки, договірна й контрактна оплата. Значного практичного поширення та певної наукової популярності набуває останнім часом система участі у прибутках. Проте в наукових працях вона досі залишається на рівні ідей, а в практичній діяльності якщо й реалізується, то на розсуд підприємця, не має чітких та зрозумілих працівникам кількісних обґрунтувань, тож може призводити до виникнення чергових трудових конфліктів.

З метою усунення суперечностей між власниками засобів виробництва та найманими працівниками пропонується використовувати систему участі найманих працівників у прибутках підприємства, яка ґрунтується на поєднанні позитивних наукових ідей, але відрізняється від них наявністю обґрунтування базових принципів такого розподілу. Об'єктом розподілу в пропонованій системі є чистий прибуток підприємства. Коефіцієнти розподілу можуть бути такими:

0,5 (50%) суми чистого прибутку залишається в розпорядженні власника;

0,25 (25%) акумулюється у фонді соціальної підтримки працівників;

0,25 (25%) спрямовується на мотивацію праці найманих працівників.

Саме такий розподіл буде найбільш оптимальним, прозорим, зрозумілим як роботодавцю, (який не тільки стимулюватиме працівника для досягнення кращих результатів праці, але й сприятиме налагодженню на підприємстві позитивного клімату, що покращить настрій та командний дух колективу) так і працівнику.

Таким чином, кадри — головне надбання підприємства. До цієї думки вже прийшли закордонні підприємства, для яких розвиток персоналу є першочерговим завданням. Тому вони задовольняють усілякі матеріальні потреби співробітників і вже потім формують справжній кадровий потенціал. Для українських підприємств було б доцільно використовувати закордонний досвід, одночасно формуючи власний світогляд на стимулювання та оплату праці працівників, де головну увагу треба приділяти комплексній програмі по роботі з персоналом, яка б задовольняла як професійні, так і соціальні потреби.

Література: 1. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу. – К.: КНЕУ, 1998. 2. Уайли Філіп. Мотивація: Пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2003. – 160 с. 3. Баран Р. Мотивація праці // Регіональна економіка. – 2005. – №1. – С. 40 – 48.

Репка К. А.

УДК 658.012

Студент 2 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Theoretical and practical positions of managerial decision-taking in the process of enterprise development management are considered in the article.

В современных условиях хозяйствования существенным образом меняются подходы к организации производства и управления развитием предприятия. Вследствие сложности прогнозирования будущего состояния внешней среды, а также из-за большого количества причинно-следственных зависимостей между факторами внешней и внутренней среды предприятия процесс управления его развитием является слабоформализуемым [1; 2]. Указанные обстоятельства должны быть учтены в процессе принятия управленческих решений, что требует разработки соответствующих теоретико-практических рекомендаций. Этим обосновывается актуальность данного исследования.

Целью работы является предложение концептуальных направлений решения проблемы принятия оптимальных решений в управлении развитием предприятия.

Процесс стратегического управления развитием предприятия – это, прежде всего, информационный процесс, поэтому принятие оптимальных решений неразрывно связано с эффективной организацией информации о проблемном пространстве, которое относится к конкретной цели развития предприятия. В качестве основных направлений сбора минимального количества информации, необходимого для эффективного обращения с проблемным пространством, связанным с управлением развитием предприятия, при принятии решения могут быть предложены следующие: 1) анализ наиболее заметных и осознанных сторон текущего состояния предприятия; 2) выявление ос-

© Репка К. А., 2006



новных элементов, отвечающих за формирование и поддержание текущего состояния, то есть прошлых событий, действий или решений, влияющих на нынешнее состояние через непрерывную линейную последовательность "действий и противодействий"; 3) выяснение конкретных целей или желаемых состояний, которые должны прийти на смену текущему состоянию в процессе управления развитием предприятия; 4) определение основных элементов (ресурсов), ответственных за поддержание процесса развития и достижение желаемых состояний; 5) определение более долговременных последствий достижения конкретного результата развития (положительные последствия являются мотивационным фактором достижения результата, отрицательные последствия могут вызвать сопротивление). Для принятия оптимального решения в процессе управления развитием предприятия необходимо учитывать, что многие проблемы, которые могут возникнуть в будущем, становятся известны лишь по слабым сигналам из внешней среды. Слабые информационные сигналы о событиях и процессах постепенно превращаются в сильные и становятся мощными факторами стимулирования развития предприятий. В связи с этим предприятиям необходимо строить свою стратегию развития, не ожидая сильного сигнала, который может поставить его интересы под угрозу, с целью обеспечения экономической безопасности. Управление развитием с учетом слабых сигналов может быть отражено в двух следующих составляющих процесса принятия решения: отмечать и давать истолкование незначительным проявлениям (слабым сигналам); синтезировать всю совокупность истолкований в единый вывод. Общее заключение делается на основе синтеза информации о состоянии факторов внутренней среды и слабых сигналах, полученных из внешней среды предприятия.

Таким образом, процесс принятия решения в процессе управления развитием предприятия может быть сведен к следующим этапам:

- 1) сбор информации о внутреннем состоянии предприятия и желаемых результатах развития;
- 2) наблюдение за слабыми сигналами из внешней среды; определение эффекта, который они могут вызвать в данной окружающей обстановке;
- 3) применение логического анализа для определения возможных линий поведения, способных предотвратить критические ситуации и усилить положительные эффекты;
- 4) сокращение возможных линий поведения до одной наиболее эффективной при сложившихся обстоятельствах.

С целью повышения действенности принимаемых решений в управлении развитием предприятия необходимо: учитывать все перспективы и точки зрения, имеющие отношение к исследуемой проблеме; рассматривать и сопоставлять все уровни опыта; определять и учитывать взаимозависимости принимаемых решений друг с другом; принимать во внимание все временные рамки, необходимые для позитивного протекания процессов управления развитием предприятия.

Предложенные концептуальные положения по принятию решений в управлении развитием предприятия ориентированы на помощь лицу, принимающему решение, в формировании наиболее эффективного управленческого решения в конкретной проблемной ситуации. Рассмотренные положения могут быть использованы в качестве инструментария, позволяющего снизить сложность принятия решений по развитию предприятия.

Литература: 1. Пушкарь А. И. Модели управления развитием производственно-экономических систем: Монография. – Харьков: ХГЭУ, 1997. – 268 с. 2. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2003. – 328 с.

УДК 332.15 (477.54)

Синельникова О. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ОСНОВИ РОЗВИТКУ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

The article is devoted to the problem of an innovative politics realization in the Kharkov region. The existing tendencies of innovative development are investigated and priority directions on prospect are determined.

Рівень науково-технічного розвитку в сучасному світі є не тільки важливим показником соціально-економічного розвитку країни, а й основним ресурсом її економічного зростання; він визначає місце країни у світовій економіці.

© Синельникова О. В., 2006



Аналіз динаміки тенденцій розвитку науково-інноваційної політики Харківського регіону свідчить [1], що протягом 2005 р. здійснювалася робота щодо зміцнення конкурентоспроможності економіки регіону, підвищення ефективності використання виробничих ресурсів та наукового потенціалу. Наявність в області певних умов для поліпшення інноваційного клімату, впровадження у виробництво передових технологій, розвиток інноваційної інфраструктури дозволяє об'єднати в єдиний комплекс науку-освіту-виробництво.

У регіоні забезпечено програмно-цільовий підхід до економічного розвитку, що сприяє створенню регіональної інноваційної системи. Поряд з цим у Харківській області розроблено проект заходів щодо науково-технічного та інноваційного розвитку регіону на період до 2015 р., основною метою яких є формування основних засад розвитку інноваційної системи — комплексу правових, фінансово-економічних та інформаційних умов, що забезпечать підтримку інноваційного розвитку пріоритетних секторів економіки. Розвитку інноваційної сфери сприяє підвищення ролі наукових досліджень і розробок в економіці області та на окремих підприємствах, перетворення наукового потенціалу в один з основних ресурсів стійкого економічного зростання. Так, у січні — вересні 2005 р., у порівнянні з відповідним періодом 2004 р., загальний обсяг наукових і науково-технічних робіт збільшився на 20,5%, фінансування витрат на їх виконання — на 19,2%, яке здійснювалося за рахунок коштів: організація підприємницького сектору (49,2%), бюджету (28,9%), іноземних джерел (18,1%). У наукових та науково-технічних роботах 61,1% становили науково-технічні розробки, 26,2% — науково-дослідні роботи, решта — науково-технічні послуги [1].

Аналіз статистичних матеріалів у Харківському регіоні [2] показав, що у 2005 р. інноваційною діяльністю займалися 132 промислових підприємства (у 2004 р. — 120 підприємств), з яких 69,7% — створювали та впроваджували інноваційну продукцію, 60,6% — займалися впровадженням нових чи значно вдосконалених виробничих процесів, 40,9% — здійснювали механізацію та автоматизацію виробництва, що пов'язана з технологічними інноваціями. На промислових підприємствах області у 2005 р. впроваджено 112 прогресивних технологічних процесів, що на 3,7% більше, ніж у 2004 р., з них кількість маловідходних та ресурсозберігаючих процесів зросла на 7,0% і склала 41,1% (у 2004 р. — 39,8%). Серед освоєних видів інноваційної продукції 39,8% — це нові види техніки (у 2004 р. — 31,4%), решта — матеріали, вироби, продукти. Для реалізації технологічних інновацій підприємствами було придбано 20 нових технологій. Обсяг інноваційної продукції, реалізованої промисловими підприємствами області у 2005 р., становив 1 897,8 млн. грн. Частка цієї продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції складала 10,4% (у 2004 р. — 9,7%).

Створення сприятливих умов для реалізації науково-технічного прогресу та інноваційної перебудови економіки області дозволить підвищити загальний рівень конкурентоспроможності української продукції та послуг як в області, так і в Україні. Ресурсним забезпеченням науково-технологічної та інноваційної політики є розвиток економіки регіону в наступних пріоритетних напрямках інноваційної діяльності [1]: розвиток освітнього і наукового потенціалу; підтримка вітчизняного виробника; інтеграція всіх секторів науки, освіти та виробництва для забезпечення інноваційного розвитку області; здійснення структурної перебудови промисловості в регіоні; підвищення ефективності підприємств тракторного і сільськогосподарського машинобудування, електронної та електротехнічної промисловості; забезпечення максимально можливих обсягів видобутку газу, нафти та ін.

Література: 1. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року: Монографія / Під заг. ред. Є. П. Кушнар'ова. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. — 448 с. 2. Україна в цифрах у 2005 році. Державний комітет статистики України / Під ред. О. Г. Осауленка. — К.: Вид. "Консультант", 2005. — 300 с.

Сизова В. С.

УДК 338.1 (477.7)

Студент 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРЬСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ

The characteristic features of Prichernomorskiy economic district are examined. Primary problems and perspectives of its development are emphasized.

Сьогодні в Україні чимало уваги приділяється питанням розвитку економічних районів. Така актуальність пояснюється розумінням того, що саме від економічного потенціалу цих територіально цілісних частин залежить встановлення міцних просторово-функціональних зв'язків у народногосподарському комплексі, динаміка розвитку господарства держави та, врешті, рівень добробуту українського народу.

© Сизова В. С., 2006

Важливе місце серед економічних районів України посідає Причорноморський, який виділяється з-поміж інших певними особливостями.

Метою цієї статті є вивчення особливостей, визначення цілей, завдань та пріоритетних напрямів розвитку Причорноморського району на довгострокову перспективу.

При дослідженні специфіки розвитку Причорноморського економічного району необхідно виконати ряд поставлених завдань:

- 1) надання основної характеристики Причорноморського економічного району;
- 2) виділення особливих рис, які притаманні Причорноморському економічному району, та даного району його з-поміж інших районів України;
- 3) викладення основних проблем, що характерні для Причорноморського економічного району;
- 4) аналіз перспектив розвитку Причорноморського економічного району в майбутньому.

Причорноморський економічний район розташований на півдні і південному заході України. До його складу входять Автономна Республіка Крим, Миколаївська, Одеська і Херсонська області. Площа району становить 113,4 тис. км² (близько 19% території України), населення складає 7,7 млн. чол. (15%), валовий національний дохід — 13%. Тут виробляється 8% промислової та 14% сільськогосподарської продукції країни, близько 10,8% її експорту [1].

Розгалужені зовнішні зв'язки Причорноморського району, як міжнародні, так і внутрішньодержавні, склалися, перш за все, завдяки сприятливому геополітичному, транспортно-географічному положенню. Район належить до Азово-Чорноморського басейну, межує з промислово розвиненими Донбасом і Придніпров'ям. Через р. Дунай він добре пов'язаний з країнами Центральної Європи, а через Чорне море — із країнами Середземномор'я. Район виступає "морськими воротами" України, адже саме в ньому розташовані всі її чорноморські порти.

Провідну роль у природно-ресурсному потенціалі району відіграють земельні ресурси. Цінні чорноземи займають більшість площі району. Інші ресурси досить обмежені і суттєво не впливають на формування спеціалізації господарства. Мінеральні ресурси, за винятком нафти і газу Південноукраїнської провінції, залізної руди Керченського родовища, йодобромних солей у районі Сивашу, представлені численними, поширеними по території родовищами сировини будівельних матеріалів. Водні ресурси району недостатні, хоча тут протікають найбільші річки — Дніпро, Дністер, Дунай [2].

Населення Причорноморського економічного району зростає поступово. Тут дуже низька його густина — 68,1 чол./км² (по країні — 85,8 чол./км²). Трудових ресурсів не вистачає, проте показник працездатного населення (57,3%) тут вищий, ніж в інших регіонах і в цілому по Україні (55,8%). Район відзначається найменшою кількістю людей пенсійного віку (18,7%). Чоловіків набагато менше, ніж жінок (873 на 1000 жінок), — найнижчий показник серед економічних районів України.

Провідними галузями господарства Причорноморського району є машинобудування і металобробка, харчова та легка галузі промисловості, курортно-туристичне господарство. Серед галузей машинобудування розвинене транспортне, сільськогосподарське, судно-, верстатобудування та ін. Хімічна промисловість представлена виробництвом мінеральних добрив, лаків, фарб, сірчаної кислоти. У легкій промисловості виділяються текстильна та взуттєва галузі. Район виготовляє приблизно 20% тканин країни. Особливо інтенсивно розвинена тут, у складі потужного АПК, харчова промисловість, на продукцію якої припадає майже половина промислової продукції району.

Сільське господарство, продукція якого становить більш ніж 45% усієї продукції району, характеризується зерново-тваринницьким напрямом з широко розвиненим садівництвом і виноградарством. Частка продукції сільського господарства району в країні досить висока — майже 17%. Причорноморський район — основний район постачання України продукцією рибної та виноробної промисловості. Тваринництво має молочно-м'ясний напрям [3].

Важливою галуззю спеціалізації району є курортно-рекреаційне господарство. Саме тут зосереджено приблизно 70% усіх санаторіїв, будинків відпочинку, пансіонатів України. Вони мають і міждержавне значення, особливо в Криму.

Транспорт досить розвинений, але густина мережі незначна. Основні його види: залізничний, водний (особливо морський), автомобільний, авіаційний, трубопровідний.

Область характеризується доволі високим рівнем розвитку освіти, науки, культури та охорони здоров'я [2].

У Причорноморському економічному районі є ряд проблем, які потребують якнайшвидшого вирішення. Бар'єри зростання для економічного розвитку — напружений водний та паливно-енергетичний баланс, активна ерозія, засолювання, підтоплення ґрунтів, замулювання водоймищ, абразії, зсуви, несприятлива екологічна ситуація, фінансова незабезпеченість та ін.

Причорноморський економічний район є досить перспективним. За умов проведення правильної тактичної стратегічної державної політики можна раціонально і розумно використати його потужний економічний потенціал та досягти значних успіхів у подальшому розвитку як даного району, так і країни в цілому. Район має велике значення у вирішенні проблеми нафти в Україні. Доцільно доставляти нафту в порти Одеси танкерним флотом з країн Близького Сходу і Південного Середземномор'я, перевантажувати її та перекачувати до інших нафтопереробних заводів, треба забезпечити економічну незалежність України за рахунок безтранзитних поставок. Перспективними районами зосередження мінерально-сировинних ресурсів (нафти, газу, залізної руди, важких металів) є шельфи Чорного та Азовського морів. Для вирішення проблеми паливно-енергетичного балансу потрібно звернути увагу на побудову та використання нетрадиційних джерел електроенергії, зокрема сонячних і вітрових установок. Важливими заходами, спрямованими на розвиток Причорноморського економічного району, є комплексне раціональне використання природних ресурсів, технічне переоснащення та реконструкція підприємств галузей промисловості і сільського госпо-



дарства, створення поєзакисних, водоохоронних і протиерозійних лісосмуг, комплексна меліорація, лісовідновлення, поліпшення луків, берегоукріплення та ін. У перспективі основними напрямками розвитку господарства мають виступити наступні комплекси: морегосподарський, агропромисловий, рекреаційний, машинобудівний.

Література: 1. Україна в цифрах 2004. Статистичний довідник. – К.: Консультант, 2005. – 264 с. 2. Жук М. В. Розміщення продуктивних сил і економіка регіонів України: Підручник / М. В. Жук, В. П. Круль. – К.: Кондор, 2004. – 296 с. 3. Баб'як Г. П. Розміщення продуктивних сил України: Підручник / Г. П. Баб'як, В. Я. Брич, М. П. Дусановська; [За ред. Є. П. Качана. – К.: Вища школа, 1999. – 376 с.

Колодізева С. О.

УДК 338.1 (477.41)

Студент 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СТОЛИЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ

The characteristic features of Stolichniy economic district are examined. Primary problems and perspectives of its development are accentuated.

Питанню розвитку економічних регіонів України приділяється чимало уваги. Актуальність цього питання полягає в тому, що оптимальне розміщення підприємства щодо розташування сировини і трудових ресурсів, районів збуту продукції означає максимальне зниження витрат на виробництво продукції, що зумовлює економію витрат суспільної праці, низьку собівартість продукції. Отже, зростання економічної могутності України залежить від раціонального розміщення продуктивних сил.

Метою статті є дослідження особливостей та перспектив розвитку Столичного економічного району (Житомирська, Київська, Чернігівська обл.), який сформувався довкола столиці України – Києва. Київ — один з найбільших промислових вузлів, адміністративний, науковий і культурний центр держави. Отже, це дає підстави вважати, що даний регіон виділяється серед інших своїми особливостями.

Відповідно до мети в статті вирішено наступні завдання:
дано оцінку геополітичного положення, природних умов і ресурсів;
проаналізовано особливості населення, дано оцінку рівню розвитку промисловості;
визначено перспективи розвитку даного регіону.

Столичний економічний район займає значну частину території України — майже 15%, що дорівнює 90,7 тис. км². Також регіон має досить привабливе геополітичне та вигідне економіко-географічне положення: сусідство із Білоруссю і Російською Федерацією, столичний фактор, транспортна доступність території.

Людність району станом на 1 січня 2003 року становила 7 029,1 тис. осіб. Густота населення в Київській області втричі вища, ніж в інших, а частка пенсіонерів від загальної чисельності населення Чернігівської області майже вдвоє вища, ніж у Києві. Аналізуючи офіційні статистичні дані, можна зробити висновок, що найгірша демографічна ситуація у Чернігівській області. Саме тут найвища в Україні смертність, значні диспропорції у статеві-віковій структурі населення [1].

Столичний район володіє потужним природним сировинним потенціалом. Значними є поклади нафти і газу, бурого вугілля та торфу, але район не має достатньо рудних ресурсів. Поширеними також є будівельні корисні копалини, серед яких вапняки, скляні піски та вогнетривкі глини. Із хімічної сировини розвідано фосфорити, поклади бурштину.

Енергетика регіону представлена Трипільською ДРЕС, Київськими ГЕС і ГАЕС на Дніпрі та ТЕЦ-5 і ТЕЦ-6, Білоцерківською, Житомирською, Бердичівською ТЕЦ.

У господарському комплексі району промисловість домінує над сільськогосподарським виробництвом. Основні галузі промисловості такі: машинобудування, хімічна, легка, харчова, гірничодобувна, деревообробна галузі та промисловість будівельних матеріалів.

Столичний район забезпечує країну хімічним волокном, пластмасами, шинами, гумотехнічними виробами, медичними препаратами, кормовими антибіотиками, сільськогосподарськими машинами та екскаваторами, приладами і верстатами, деякими продуктами АПК, тканинами, будівельним та оздоблювальним каменем. Галузями спеціалізації району є легка і харчова промисловості [2].

© Колодізева С. О., 2006

Слід відзначити, що природні умови в цілому сприятливі для розвитку аграрного сектору. Основу сільськогосподарського потенціалу території становлять її земельні ресурси. Район виділяється своїми лісовими (26%) і водними (30 – 40%) ресурсами, саме тому забезпечення господарського комплексу водою достатнє.

У районі майже 76% працездатного населення зайнято у сфері матеріального виробництва. В районі виробляється понад 13% товарної промислової продукції, 15% валової продукції сільськогосподарства, 17% товарів народного споживання України [3].

Отже, як показали проведені дослідження особливостей Столичного економічного району, ця територія характеризується значним, потужним економічним потенціалом, який використовується не в повній мірі. Це пов'язано з комплексом невирішених проблем. Так назріла, на погляд автора, необхідність структурних порушень в економіці району, спрямованих на посилення соціальної орієнтації, забезпечення ефективного розвитку всіх галузей промисловості, технічне переозброєння та створення нових потужностей для переробки сільськогосподарської сировини. Пріоритетним повинен стати розвиток галузей машинобудування, які мають значні конкурентні переваги на світовому ринку, — авіабудування, приладобудування, електроніки, оптики. Дуже важливим завданням є розвиток наукоємних виробництв, створення науково-технічного потенціалу; вирішення еколого-економічних проблем, пов'язаних з ліквідацією наслідків на Чорнобильській АЕС; створення і розвитку у Києві міжнародного інфраструктурного центру для обслуговування потреб міжнародного співробітництва України. Комплексне розв'язання соціально-економічних проблем забезпечить динамічний розвиток та економічне зростання Столичного економічного району в майбутньому.

Література: 1. Брич Г. П. Розміщення продуктивних сил України: Підручник / Г. П. Брич, М. П. Дунашова; [За ред. Є. П. Качано. – К.: Вища школа, 1999. – С. 273 – 282. 2. Жук М. В. Розміщення продуктивних сил і економіка регіонів України: Підручник / М. В. Жук, В. П. Круль. – К.: Кондор, 2004. – С. 294 – 306. 3. Україна в цифрах 2004. Статистичний довідник. – К.: Консультант, 2005. – 264 с.

УДК 332.12(477.83)

Абакумов В. С.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

МІСЦЕ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ В ГОСПОДАРЬСЬКОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

In the article the place of Lwowskiy region in the Ukrainian economic complex is determined.

Розвиток кожної країни залежить, насамперед, від рівня розвитку всіх складових частин національної економіки, яка охоплює велику кількість галузей, котрі часто розташовані нерівномірно по території. Тому завжди можна виділити регіони, які мають деяку спеціалізацію. Вивчення та аналіз усіх складових, які впливають на підйом економічного рівня певної області, дозволить робити прогнози щодо розвитку народного господарства в цілому по країні. Ось чому, на думку автора, необхідний всебічний розгляд теперішніх надбав, потенціалу та проблем Карпатського регіону, який відіграє важливу роль в економічному становищі України. Найбільш цікавою та розвинутою є Львівська область, котра й буде детально аналізуватися.

У даній роботі розглядаються питання, які відображають адміністративний склад області, особливості її географічного положення та його вплив на економічний потенціал, економічну оцінку природних умов і корисних копалин. В адміністративному відношенні Львівська область поділяється на 20 районів і має 43 міста (Львів — адміністративний центр області). Відзначається різноманітністю природних умов і багатством природних ресурсів. Надра Львівської області багаті на корисні копалини. Найбільше значення мають паливно-енергетичні та сировина для хімічної промисловості [1].

Відображено інформацію, яку можна використовувати для аналізу тенденцій динаміки чисельності населення області, також наведена характеристика трудових ресурсів області. Область належить до найбільш густозаселених у країні. За національним складом населення району загалом є однорідним (90% — українці). Відносні показники природного руху населення мали додатнє значення і протягом значного історичного періоду зберігався природний приріст населення. Львів-

© Абакумов В. С., 2006



ська область багата трудовими ресурсами. У Львівській області найвища зайнятість населення в невикробничій сфері (більше 30%) [2].

Аналіз Львівської області буде неповним без розгляду місця області в господарському комплексі України, тому велику частину даної роботи займає характеристика основних напрямків розвитку промисловості в області та визначення рівня розвитку сільськогосподарського виробництва. Завдяки цій інформації можна визначити роль і місце області на економічній карті країни та сформулювати проблеми й основні тенденції подальшого розвитку економіки області.

Львівська область індустріально-аграрного типу. Понад 80% сукупної товарної продукції промисловості і сільського господарства припадають на промислові виробництва. Паливно-енергетичний комплекс області включає видобування й переробку кам'яного вугілля, газо- та нафтовидобувну і переробну, торфодобувну, електроенергетичну промисловість. Машинобудівний комплекс найбільш складний. Комплекс хімічної індустрії розвивається переважно на базі запасів місцевої сировини. Значно розвинута медична промисловість, у тому числі промисловість медичної техніки. Однією з найрозвинутіших галузей промисловості є харчова — складова частина агропромислового комплексу області [3].

Агропромисловий комплекс області включає сировинну, переробну та обслуговуючі галузі. За спеціалізацією сільського господарства в області виділяють 3 головні зони: гірсько-карпатську, рівнинну та приміську. До складу агропромислового комплексу області входять агропромислові спеціалізовані комплекси рослинницького і тваринницького напрямків.

Львівська область, яка належить до промислового комплексу Карпатського регіону, займає важливу роль і місце на економічній карті України. У господарському комплексі області формується високорозвинутий рекреаційно-туристичний та оздоровчо-лікувальний комплекс загальнодержавного й міжнародного значення.

Відсоткова динаміка виробництва найважливіших видів продукції не дає реальної картини їх виробництва, оскільки виробництво цих товарів у цілому в Україні та в Львівській області зокрема переважно знизилось [2]. Зросло виробництво продукції харчової промисловості та переробки сільськогосподарських продуктів, хімічної та нафтохімічної промисловості і машинобудування. Водночас знизилось виробництво продуктів нафтопереробки, виробництво й розподілення електроенергії, газу та води. Отже, наведене вище свідчить про невідповідність реальній баченням щодо регіонального розвитку.

Львівська область має доволі значний потенціал для подальшого розвитку, що буде мати великий вплив на піднесення всього Карпатського регіону в цілому. Географічне положення, запаси корисних копалин, кліматичні особливості, трудові ресурси, спеціалізація області тощо створили сприятливі умови для фінансування, але існуючі проблеми, які мають управлінський та організаційний характер, гальмують процес перетворення області в одну з найрозвинутіших в Україні.

Енергійне залучення приватного капіталу громадян України та іноземних інвесторів разом з підвищенням кваліфікації керівників і робітників допоможе реорганізувати виробництво, вивісти деякі підприємства з кризового становища та надавши поштовх для подальшого розвитку іншим. Для цього потрібно створити привабливі інвестиційні програми й забезпечити підтримкою всі потенційно успішні заходи на рівні державного регулювання.

Література: 1. Варналії З. Регіональний розвиток України: проблеми та пріоритети // Економіст. – 2005. – №6. – С. 24 – 27. 2. Україна в цифрах 2004. Статистичний довідник. – К.: Консультант, 2005. – 264 с. 3. Козик В. Трансформація промислового розвитку Львівської області // Регіональна економіка. – 2006. – №1. – С. 67 – 76.

Мамуня Г. І.

УДК 332.1(477.54)

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

МІСЦЕ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ В ГОСПОДАРЬСЬКОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

In the article the place of Kharkov region in the Ukrainian economic complex is determined.

Метою даної наукової статті є вивчення характеристики й особливостей розвитку Харківської області України та формування аналітичних висновків щодо подальшого її розвитку, тому що знання економічних, історичних, природних і національних особливостей розвитку різних регіонів країни є край необхідними для кожного кваліфікованого економіста, що обумовлює

© Мамуня Г. І., 2006

актуальність теми дослідження. Під час написання роботи використовувалися дані про наявні проблеми регіону й держави, дані за ряд років, тому ці результати повністю або частково можуть бути застосовані для прогнозування й програмування соціально-економічного розвитку регіону.

Розташовано область на рівнинній території в північно-східній частині України, на відстані 493 км на схід від Києва. Межує із Луганською, Донецькою, Дніпропетровською, Полтавською й Сумською областями України, а також з Білгородською областю Росії. В адміністративно-територіальному відношенні область складається з 27 адміністративних районів. Харківська область — одна з найурбанізованіших в Україні. Багатофункціональним містом є Харків, у якому розвинені промисловість, наука, освіта, сфера послуг, управлінська діяльність. На частку промисловості припадає більше 50% ВВП області. Інші 50% ділять такі галузі економіки, як транспорт, сільське господарство й ін. Важливе місце в структурі ВВП займають торгівля і підприємства загального харчування [1]. Харків є одним з найбільших торговельних центрів України. Спеціалізація промисловості в господарстві України — машинобудування, виробництво будівельних матеріалів, газова, легка, харчова промисловість й ін. Функціонально-галузева структура промисловості області характеризується високою питомою вагою важкої промисловості. Головне місце тут займає найбільший в Україні машинобудівний комплекс. У Харкові знаходяться найбільші підприємства ВПК — держпідприємство "Завод імені Малишева" (виробництво танків й іншої бронетехніки), ВАТ "Хартрон" (виробництво систем керування для ракет і космічних апаратів). Харківське авіаційне підприємство (ХАЗ) випускає як цивільні, так і військові літаки. Розвинено тракторне й сільськогосподарське машинобудування (ВАТ "Харківський тракторний завод", моторобудівний завод "Серп і Молот", заводи тракторних двигунів і тракторних самохідних шасі). Харківська область — основний район енергетичного машинобудування в Україні. До провідних підприємств енергетичного машинобудування відносяться НПО "Електротяжмаш" і ВАТ "Турбоатом". У Харкові розташовані такі гіганти електротехнічного машинобудування, як електромеханічний (ГНПО "ХЕМЗ"), електротехнічний (ХЕЛЗ), завод електроприладів, АТ "Южкабель". Особливе місце в структурі машинобудівного комплексу займають станко-інструментальна й інструментальна промисловість. ВАТ "Харківський верстатобудівний завод" — найбільше верстатобудівне підприємство України. Область посідає перше місце в Україні по виробництву продукції приладобудування. Спад виробництва в останні роки призвів до того, що машинобудування втратило положення головної галузі. У структурі промисловості воно займає 28,2%, тоді як харчова промисловість із 30,9% вийшла на перше місце. Головні підприємства галузі — ВАТ "Пивзавод "Рогань", тютюнова фабрика АТ "Пилип Морріс-Україна", АТЗТ "Харківський жиркомбінат", бісквітна фабрика. 17,1% у структурі промисловості припадає на виробництво й розподіл електроенергії, газу та води. В області перебуває одна з найбільших в Україні Зміївська ТЕС. В інших галузях виділяється видобуток газу (одне з перших місць в Україні) і виробництво цементу в АТ "Балцем" (Балаклія).

Сільське господарство характеризується високим рівнем розвитку. Незважаючи на свій індустріальний характер, область дає близько 5% валової продукції сільського господарства всієї країни. В області перебувають також найбільші в Україні Барабашівський промтоварний ринок у Харкові (близько 15 тисяч працюючих) і авторинок "Лоск" у Пісочині (Харківський район). Частка області в зовнішній торгівлі України — 3%, у тому числі за експортом — 2,7% (9 місце серед регіонів України), за імпортом — 3,2% (7 місце). Основу експорту становить машинобудівна продукція (42%), імпорту — машинобудівна продукція (16%) і тютюн (14%). Головним торговельним партнером є Росія — 51% експорту й 35% імпорту.

Провівши дослідження потенціалу Харківської області, можна зробити висновок, що основними орієнтирами, на які спрямовуються всі зусилля щодо вдосконалення розміщення продуктивних сил при здійсненні державної регіональної економічної політики, є: підйом економічного розвитку регіонів України, продуктивне функціонування всіх структурних складових їхніх господарських комплексів і зростання на цьому підґрунті життєвого рівня населення. Не можна не враховувати й ту обставину, що на шляху до повного вирішення поставлених завдань є вагомі перешкоди — це певна розінтегрованість територіальних господарських систем, їхня структурна незбалансованість, недостатня соціальна спрямованість.

Таким чином, перед державою постають такі завдання, як забезпечення максимально повної реалізації економічного потенціалу регіонів у стратегії формування єдиної високопродуктивної економічної системи.

Література: 1. Україна в цифрах 2004. Статистичний довідник. — К.: Консультант, 2005. — 264 с. 2. Гаврилов А. И. Региональная экономика и управление. — М.: Экономика, 2003. — 240 с. 3. Бутов В. И. Основы региональной экономики / В. И. Бутов, В. Г. Игнатов, Н. П. Кетова. — М.; Ростов-на-Дону: Изд. "МарТ", 2000.



Студент 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ВІДКРИТА ЕКОНОМІКА ЧИ ЕКОНОМІЧНА САМОЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ УКРАЇНИ?

The article is devoted to the problems of integration processes of Ukraine in the world economic system. There is the exposed necessity and perspective of subsequent inclusion of Ukraine in the world economy. It also includes the prerogatives of internal market development of Ukraine, and ways of bringing of investments and stabilization process of country economy in general.

Чи варто національне господарство України орієнтувати на режим відкритої економіки, тобто на ситуацію, коли країна залежить від світової торгівлі, а експорт і імпорт складають значну частку національного доходу, чи бути економіці закритій, коли зовнішньоекономічні зв'язки не роблять істотного впливу на її стан? Відповідаючи на це питання, можна пригадати про те, що світ знайомий із ситуаціями, коли загострення міждержавних суперечностей призводить до політичного розмежування, як наслідок, країна потрапляє в глухий кут економічної ізоляції. Тому можна стверджувати, що неможливе ефективне функціонування економіки в умовах автаркії – національної економічної самозабезпеченості.

Метою статті є вивчення сучасного рівня інтеграції України в міжнародну торгівлю.

Для досягнення поставленої мети було вирішено наступні завдання:

проаналізовані внутрішні фактори, що зумовлюють рівень відкритості економіки;

визначені недоліки сучасної зовнішньоекономічної політики та перспективи їх подолання.

Україні належить розвиватися в напрямі великої інтеграції у світову економічну систему, отже, основою її зовнішньоекономічної політики повинен стати розвиток експортного потенціалу. З часів становлення України в економіці держави відбулися великі зміни, направлені на розвиток ринкової економіки, та все ж вони принесли дуже скромні результати, якщо розглядати ситуацію нарощування економічного потенціалу країни, здатність вирішувати базові національні питання, зростання її міжнародної конкурентоспроможності [1].

У нашій державі сформувалася модель економічного розвитку, яка характеризується дуже високим рівнем відкритості економіки, що стосується зовнішньої торгівлі. В той же час простежується асиметрично низький рівень залежності економіки України від світових потоків капіталу. При високій експортній квоті Україна має мізерний рівень прямих іноземних інвестицій [2]. Таким чином, спостерігається дисбаланс між розвитком зовнішньої торгівлі і розвитком внутрішнього ринку України. Результат цього дисбалансу — надмірна зовнішньоторговельна залежність економіки при невисокому потенціалі залучення як іноземних, так і вітчизняних інвестицій, а значить, і проблематичність збереження існуючих структурних пропорцій. Така політика простежується, перш за все, через обмеженість внутрішнього попиту. Наслідком цього є вузькість внутрішнього ринку. За таких умов експорт стає значним чинником економічного зростання, що ненормально з погляду економічної безпеки країни. Вузькість ринку не створює стимулів для інвестування в країну інвесторів, відвертає основні потоки капіталів. Це важливі недоліки, які необхідно усунути для подальшого перспективного розвитку економіки України [3].

Треба, щоб в майбутньому поруч із збереженням ролі зовнішньої торгівлі відбулось часткове зниження показника залежності ВВП від неї. Це відобразить реалізацію пріоритету розвитку внутрішнього ринку і в той же час не суперечитиме курсу економічної "відкритості" країни. В міру ліквідації обмеженості внутрішнього попиту відбуватиметься інтенсифікація процесу внутрішнього і зовнішнього інвестування економіки країни не в орієнтовані на експорт галузі, а в галузі, які забезпечуватимуть подальші вимоги внутрішнього ринку, який ставатиме все більш інтегрованим у структуру глобальних ринків [4].

На сьогоднішній день процес включення України у світове господарство супроводжується формуванням не зовсім сприятливої структури експорту, а значить і малоперспективної моделі міжнародної спеціалізації. Це пов'язано з тим, що Україна концентрується на поставці на міжнародні ринки товарів і послуг, які є малодинамічними та мають тенденцію до зменшення їх частки в глобальному продажі товарів і послуг. Українські поставки на високодинамічні ринки, які визначають перспективи світової економіки. Важливе значення підвищення рівня розвитку високих технологій і включення їх у глобальний високотехнологічний обмін, оскільки ми відстаємо саме в цьому аспекті на тлі розвитку світового господарства.

Можна зробити висновок, що сьогодні структурний розвиток України не зовсім відповідає важливим загальносвітовим тенденціям. виправлення цих невідповідностей повинно стати одним із головних пріоритетів економічної політики. В майбутньому необхідно підтримати вже розвинуті галузі господарювання і експорт товарів цих галузей, при цьому слід враховувати обмеженість ресурсів.

Більш перспективним варіантом є розвиток наукоємних галузей, базуючись на НТП, тим самим Україна зможе привернути інвесторів і показати себе на світовому ринку в новому світлі.

Дуже важливо розвивати структуру внутрішнього ринку України, щоб підвищувати самостійну національну забезпеченість країни, оскільки зовнішньоторговельна відвертість країни це, поза сумнівом, плюс, але на ній всієї економіки не побудуєш.

Література: 1. Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, акад. Г. П. Журавлиной. – М: ИНФРА-М, 1999. 2. Прокушев Е. Ф. Зовнішньоекономічна діяльність: Учебно-практична допомога. – К., 2005. – 344 с. 3. Экономическая теория: Учебник для студ. вузов / Под ред. В. Д. Камаева. – М.: Гуманит. изд. "ВЛАДОС", 2006. – 640 с. 4. Бутук А. И. Економічна теорія: Уч. допомога. – К.: Викар, 2000.

УДК 658.152 (477)

Белоус О. Ю.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПУТИ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

The article reveals the problems connected with the investment activity rize kraine and offers re-commendations as for activation of investments and improving the investment climate.

Проблема повышения инвестиционной активности капиталных вложений в Украине является своевременной и актуальной, так как ее решение определяет стабильность и рост экономики в целом. При этом устойчивая инвестиционная активность рассматривается как один из признаков начала стабилизации и как один из основных критериев, характеризующих эффективность рыночных реформ.

Рассмотрению данных вопросов уделяли внимание многие известные отечественные ученые-экономисты, в частности Ю. И. Прокопов [1], М. В. Шарко [2], М. Е. Василенко [3] и многие другие. Как показывает анализ последних публикаций по активизации инвестиционной деятельности в Украине, капиталные вложения составляют незначительную часть ВВП [4, с. 120]. Поэтому необходимы определенные усилия и направленные действия правительства, чтобы превратить экономику Украины в инвестиционно привлекательную для иностранных государств страну.

Целью статьи является анализ состояния инвестиционной сферы в Украине, рассмотрение комплекса вопросов, связанных с повышением инвестиционной активности, а также разработка рекомендаций по улучшению инвестиционного климата.

Для осуществления данной цели необходимо выполнить следующие задачи. Во-первых, проанализировать ситуацию в инвестиционной сфере, сложившуюся на сегодняшний день в Украине. Во-вторых, выявить проблемы в инвестиционной сфере. В-третьих, разработать рекомендации по активизации инвестирования и улучшению инвестиционного климата.

С провозглашением независимости и либерализации экономики перед Украиной возникли проблемы в инвестиционной сфере. Нынешняя инвестиционная политика страны является противоречивой, поскольку она базируется, с одной стороны, на либеральной экономической концепции, с другой — на традиции административного регулирования, унаследованного от тоталитарного режима [3, с. 50].

Среди наиболее значимых проблем в инвестиционной сфере, характерных на сегодняшний день для нашего государства, можно выделить такие: низкая дееспособность банковско-кредитной системы, ее фактическая неспособность аккумулировать достаточно высокий инвестиционный потенциал населения; отсутствие развитой сети институциональных инвесторов (пенсионных фондов и страховых компаний); направление инвестиционного потенциала приватизации преимущественно на цели бюджетного потребления; низкий уровень капитализации предприятий и отсутствие экономических (налоговых) стимулов ее роста; неразвитость фондового рынка и ипотечных отношений, лизинга и других институтов финансирования; значительные объемы теневого бизнеса как основного источника нелегального накопления и вывоза капитала. Эти факторы обусловили резкое снижение роли государства как инвестора и практическое отсутствие внутренних инвестиционных ресурсов [3, с. 51]. К нерешенным частям общей проблемы развития инвестиционной деятельности в Украине следует также отнести отсутствие инновационной инфраструктуры малого и среднего бизнеса и четких приоритетов государственной инвестиционной политики [5, с. 65].

© Белоус О. Ю., 2006



В сложившейся ситуации возникает потребность в разработке мероприятий по устранению данных проблем и, как следствие, активизации инвестиционной деятельности. Для этого необходима государственная поддержка реализации инновационно-инвестиционных проектов развития приоритетных производств, сохранение и развитие кадрового потенциала науки; создание благоприятного инвестиционного климата для внутренних и внешних инвесторов, предоставление бюджетных средств негосударственным структурам на возвратной основе, равенства прав инвесторов, независимо от форм собственности; повышение рентабельности производства за счет ослабления налогового давления; максимальная коммерциализация и прагматизм в деятельности предприятий; разработка мероприятий по перестройке организационной инновационно-инвестиционной инфраструктуры, банковского и финансового менеджмента, совершенствование фондового рынка; учет региональных интересов при определении общегосударственной инвестиционной политики; оперативное и надежное информационное обеспечение процессов привлечения инвестиций в экономику Украины.

В качестве вывода можно отметить, что активизация процессов инвестирования в Украине должна предусматривать разработку и реализацию комплекса мероприятий как на макроэкономическом уровне, так и на уровне отдельных субъектов хозяйствования. При этом необходимым является планирование и регулирование инвестиционной деятельности, в частности требуется уделять больше внимания таким вопросам и направлениям, как регулирование финансового аспекта инвестиционного процесса воспроизводства капитала, формирование ресурсов и источников инвестирования, создание моделей стратегии управления инвестиционной деятельностью предприятий, регионов и др. При обсуждении подобных проблем приоритетными должны быть интересы инвестора с учетом стратегических экономических интересов государства.

Литература: 1. Прокопов Ю. І. Моделювання стратегії управління інвестиційною діяльністю та можливості її активізації // Вісник Технологічного університету Поділля. Т. 2. Економічні науки. – 2004. – №3. – С. 159 – 162. 2. Шарко М. В. Перспективные направления развития инвестиционной деятельности в Украине // Экономика. – 2004. – №3. – С. 3 – 9. 3. Василенко М. Е. Проблемы активизации инвестиционной деятельности в современных условиях // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №2(32). – С. 50 – 57. 4. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с. 5. Гохберг Ю. К вопросу об активации инвестиционной деятельности на государственном и региональном уровне // Економіст. – 2003. – №9. – С. 64 – 67.

Мажник Л. О.

УДК 65.016.8:336.274

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПРИ БАНКРУТСТВІ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the possibility of liquidating statement analysis is considered, as one of the ways to control changes in the account payable in the conditions of an enterprise going bankrupt.

Через негативні впливи на розвиток економіки країни в цілому, що спричиняють фінансово неспроможні підприємства, процеси банкрутства дедалі більше стають об'єктом наукових досліджень вчених. Основною метою останніх є визначення методів і засобів ефективного управління процесами банкрутства. Реалізація цього завдання можлива в тому випадку, якщо процес управління банкрутством розглядати як гнучку систему.

Однією з причин неплатоспроможності стає великий розмір кредиторської заборгованості, як наслідок, виникає необхідність дослідження керівництвом руху коштів, пов'язаних з погашенням боргів. Постає питання регулювання процесу виникнення кредиторської заборгованості підприємства на підставі облікової інформації.

На даний час альтернативами процедури банкрутства є санація або ліквідація підприємства, де рішення ухвалюють кредитори на підставі глибокого і всебічного аналізу наслідків та ступеня задоволення своїх інтересів у разі кожної з альтернатив; аналізу реальної можливості виходу підприємства з кризи в процесі санації; тимчасових рамок задоволення своїх інтересів [1]. Кредитори будуть прагнути вибрати той варіант, який забезпечує їм максимальну віддачу в умовах прийнятної ризику (таблиця).

© Мажник Л. О., 2006

Альтернативи процедури банкрутства

Докази на користь санації	Докази на користь ліквідації
При закритті підприємства можуть виникнути додаткові проблеми: труднощі з передачею прав; можуть виявитися або сформуватися нові борги	Реструктуроване підприємство не в змозі: покривати поточні витрати; покривати вартість нового фінансування; робити відрахування на погашення старих боргів
Зберігається спосіб використання активів: можливо існуючий спосіб найбільш продуктивний; можливо існуючий спосіб спроможний генерувати економічну вартість	Кредитори мають змогу отримати реальну економічну вигоду в разі ліквідації: невизначені тимчасові перспективи успішної діяльності підприємства після реструктуризації; високий ступінь ризику успішної діяльності підприємства після санації внаслідок невисоких конкурентних переваг підприємства
Труднощі з пошуком покупців активів, готових заплатити грошима	

З наведеної вище таблиці видно, що переваги надаються санації підприємства, тож розглянемо детальніше два напрями реструктуризації в процесі санації підприємства: операційна реструктуризація – комплекс заходів щодо вдосконалення менеджменту підприємства з метою поліпшення показників його поточної діяльності і відновлення платоспроможності; фінансова реструктуризація – заходи, спрямовані на зміну суми та/або термінів сплати боргу, а також інших статей балансу для того, щоб надати підприємству час для відновлення платоспроможності.

Реструктуризація підприємства потребує інформацію для аналізу, що сформована додатково в окремих таблицях, графіках тощо. Як інструмент антикризового управління можна використувати розділові і похідні балансові звіти, наприклад під час санації підприємства для отримання системи даних морфологічного аналізу доречно складати ліквідаційний баланс. Ця дія бухгалтера відкриває додаткові можливості подальших заходів фінансової реструктуризації: перепланування боргу шляхом накладення мораторію та виплати частини або всього боргу не пізніше встановленої дати; кредиторам пропонується право власності (акції) в обмін на борг, а новий інвестор одержує контрольний пакет в обмін на інвестиції; скорочення боргу шляхом списання всього або частини боргу [2].

Оскільки насправді відбуватиметься процес санації, то ліквідаційний баланс не повинен містити нульові показники, бо низка ліквідаційних заходів, що впливають на склад активів і пасивів, не здійснюватиметься.

Аналіз структури боргу у змісті плану санації займає одне з провідних місць і значно впливає на здійснення подальшого аналізу й заходи стосовно реструктуризації. Тому розмір кредиторської заборгованості стає більш гнучким елементом обліку в регулюванні при використанні додаткових можливостей аналізу ліквідаційного балансу та інших розділових і похідних балансових звітів.

Література: 1. <http://bankruptcy.com.ua> 2. Клебанова Т. С. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т. С. Клебанова, О. М. Бондар, О. В. Мозенков; [За ред. О. В. Мозенкова. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2003. – 272 с.

УДК 658.5

Трет'якова В. В.Студент 4 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ**УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

In the work it is offered to use the administrative account as an informational base for efficiency increase of an enterprise activity.

На сучасному етапі проблеми інновацій в Україні розглядаються в літературі, як правило, тільки на макрорівнях. Тобто головними дискусійними питаннями є концепція, стратегія, модель інноваційного розвитку України, проблеми організації й ефективності функціонування технопарків. У той же час проблемам інноваційного розвитку окремого підприємства (тобто на мікрорівні), крім



класифікації інноваційних ризиків і особливостей ведення бухгалтерського обліку інноваційної діяльності, увага практично не приділяється.

Однією із проблем, які виникають перед підприємством на шляху до реалізації інновацій, що практично не згадується в літературі, є інформаційне забезпечення інноваційної діяльності. Винятком виступає теза про те, що наявність адекватної щодо підприємства системи управлінського обліку дає можливість проводити якісну оцінку інноваційних проектів і будь-яких інновацій.

Управлінський облік покликаний забезпечити керівництво підприємства всією необхідною інформацією для прийняття своєчасних і обґрунтованих управлінських рішень. Усю масу проблем, що виникають перед керівництвом підприємства, можна розділити на стандартні (звичайні), такі, як час і розмір закупівель, оптимальна структура випуску продукції та ін., і нестандартні, які виникають уперше. Перед керівниками вітчизняних підприємств виникає все більше й більше нестандартних проблем. При цьому причинами виникнення таких проблем є як недосконалість внутрішнього середовища підприємства, так і зміни в зовнішньому середовищі.

Для цілей інноваційної діяльності до управлінського обліку пред'являються додаткові вимоги: встановлення акценту на виявленні вузьких місць усередині підприємства, а також можливість використання наданої інформації для оцінки впливу змін зовнішнього середовища на діяльність підприємства.

У цьому випадку така інформація дозволить більш повно проаналізувати виниклі або можливі нестандартні внутрішні проблеми, а також викликані змінами в зовнішньому середовищі з метою пропозиції інноваційного рішення, тобто такого, котре не було відоме раніше.

Таким чином, можна визначити, що для управління інноваціями пропонується використання управлінського обліку, який має найбільш потужну інформаційну базу.

Такий інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства, як управлінський облік, необхідно вдосконалювати в напрямку активізації інноваційної діяльності на підприємстві.

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 360 с. 2. Голован С. Ф. Управленческий бухгалтерский учет. – К.: Скарби, 2000. – 200 с.

Олефір Н. А.

УДК 332.7

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ АМОРТИЗАЦІЙНИХ ВІДРАХУВАНЬ БУДІВЕЛЬ ТА СПОРУД

A necessity of separation of cost of land from the cost of buildings at determination of depreciations deductions is confirmed in the article.

У сучасних умовах господарювання основною проблемою, з якою стикаються не тільки бухгалтер, але й контролюючі органи при обліку та контролі основних засобів, є періодичне щомісячне визначення розміру амортизаційних відрахувань, особливо при нарахуванні амортизації на об'єкти нерухомості, а саме будівель і споруд. Проблема відокремлення вартості землі, на якій розташовано будівлі та споруди, від їх вартості при визначенні амортизаційних відрахувань на сьогодні набуває все більшої актуальності.

Метою роботи є обґрунтування необхідності відокремлення вартості землі від вартості будівель і споруд при визначенні амортизаційних відрахувань.

Порядок амортизації основних засобів у бухгалтерському обліку регулює П(С)БО 7 "Основні засоби". Об'єктом амортизації є всі основні засоби, окрім землі та незавершених капітальних інвестицій. Більшість підприємств України здійснює нарахування амортизації щодо будівель і споруд звичайним способом, зазначеним Наказом про облікову політику, що, на перший погляд, не повинно викликати питань і будь-яких проблем. Але жоден керівник підприємства та бухгалтер не замислювалися над тим, що до вартості кожної будівлі або споруди включається вартість земельної ділянки, на якій знаходиться та чи інша нерухомість. Таким чином, таке визначення амортизаційних відрахувань не є правильним, бо це є суречливим відносно П(С)БО 7 "Основні засоби". Тому рекомендується відокремлення вартості землі від вартості будівель та споруд при визначенні амортизаційних відрахувань.

Дуже часто буває, що вартість землі набагато перевищує вартість будівлі чи споруди, що і спричиняє зайву нараховану суму амортизаційних відрахувань. Унаслідок цього підприємство занижує прибуток, що підлягає оподаткуванню. Так, держава недоотримує кошти у вигляді податку на прибуток підприємств.

© Олефір Н. А., 2006



Створення додаткового субрахунка 103/1 "Земельні ділянки під будівлями та спорудами" дозволить відокремити вартість земель від вартості самих будівель і споруд, яка підлягає амортизації. А також необхідно додати в перший розділ балансу окремий рядок "Вартість земельної ділянки під будівлями та спорудами", тому що в країнах СНД, а саме в Росії, практикується така форма складання балансу дуже успішно. Це дасть можливість не тільки достовірно оцінити активи підприємства, але й зробить легшою оцінку нерухомості при продажу об'єктів, а також зменшить витрати підприємства на амортизацію.

Таким чином, проаналізувавши значну кількість наукової літератури, можна зробити висновок, що використання субрахунка 103/1 "Земельні ділянки під будівлями та спорудами" забезпечить необхідною інформацією і бухгалтерію, і управлінський апарат для прийняття істотних рішень.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затверджене наказом Міністерства України від 27.04.2000 р. №92, зі змінами та доповненнями // *ліга. zakon. com. ua* 2. Волинець Л. Методи начислення амортизації основних засобів // *Современный бухгалтер*. – 2004. – №21/22. – С. 43 – 48.
3. Голов С. Дискуссионные аспекты амортизации // *Бухгалтерский учет и аудит*. – 2005. – №5. – С. 3 – 8.
4. Примакова О. Основні засоби: бухгалтерський та податковий облік / О. Примакова, О. Піроженко. – Харків: Фактор, 2006. – 152 с.

УДК 657.37

Плісак О. Л.

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ

The article is devoted to the conditions of the doubtful duties reserve creation, order of its reflection in book keeping and financial reporting.

Несвоєчасна оплата за реалізовані товари, роботи та послуги — це проблема, яка існує майже для всіх підприємств України. У випадку якщо поставка й оплатою здійснюються в різних звітних періодах, у фінансовій звітності підприємства дебіторська заборгованість відображається за чистою реалізаційною вартістю. Ця вартість визначається шляхом віднімання із загальної суми поточної дебіторської заборгованості на звітну дату резерву сумнівних боргів.

Для досягнення поставленої мети були вирішені наступні завдання: досліджено умови створення резервів сумнівних боргів; розглянуто порядок їх створення; проаналізовано методи розрахунку резерву сумнівних боргів та відображення в обліку і звітності.

Для вирішення поставлених завдань слід розглянути умови створення резерву сумнівних боргів.

Для прийняття рішення про створення резерву сумнівних боргів необхідно в кінці звітного року проаналізувати склад дебіторської заборгованості, враховуючи строки погашення, вказані в договорах контрагентами, а також взяти до уваги дані інвентаризації дебіторської заборгованості.

Згідно зі статтею 10 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" №996-ХІV від 16.07.99 року для забезпечення достовірності даних бухгалтерської та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань. Дебіторська заборгованість є активом підприємства і, таким чином, підлягає інвентаризації.

Результати інвентаризації оформляються відповідним актом. Сума дебіторської заборгованості і строки її виникнення, відображені в акті інвентаризації, повинні бути документально підтверджені, наприклад, двостороннім актом звірки з контрагентом. На основі даних інвентаризації комісія визначає перелік заборгованостей, відносно яких існує невпевненість у їх погашенні, тобто заборгованостей, за якими слід проаналізувати можливість створення резерву сумнівних боргів.

Порядок створення і використання резерву сумнівних боргів наведений у П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість". Пунктом 7 цього стандарту передбачене створення резерву сумнівних боргів щодо поточної дебіторської заборгованості.

Резерв сумнівних боргів не створюється відносно придбаної дебіторської заборгованості, заборгованості, призначеної для продажу.

Розмір резерву сумнівних боргів розраховується на дату балансу згідно зі статтею 13 Закону "Загальні вимоги до фінансової звітності" №996 пунктом 12 П(С)БО 1. Залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може перевищувати суму дебіторської заборгованості на цю ж дату.

© Плісак О. Л., 2006



Вибір методу розрахунків резерву сумнівних боргів відносно дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги залежить від рішення керівництва підприємства і відображається в обліковій політиці.

Відповідно до Інструкції №291 "Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкція його застосування", створення резерву сумнівних боргів відображається за кредитом рахунка 38 "Резерв сумнівних боргів". За дебітом даного рахунка відображається його зменшення у випадку списання безнадійної дебіторської заборгованості. У формі 2 "Звіт про фінансові результати" нарахування резерву сумнівних боргів відображається у складі інших операційних витрат у рядку 090.

Отже, створення резерву сумнівних боргів дозволяє підприємству реально відобразити своє фінансове становище, що відповідає одному з основних принципів ведення бухгалтерського обліку на підприємстві — принципу обережності.

Література: 1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" №996 – XIV від 16.07.1999 року // Іга. zakon. com. ua 2. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. – Харків: Фактор, 2006. – 292 с.

Яцина Т. О.

УДК 657:421.1(477)

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

In the article the basic problems of amortization politics in Ukraine are considered and the directions of their solution are offered.

Велике значення в сучасних умовах господарювання приділяється формуванню найбільш придатних ринковим умовам об'єктів та методів бухгалтерського обліку. Однак у вітчизняних публікаціях з теорії бухгалтерського обліку така категорія, як "амортизація", фактично не розглядається як економічна категорія [1].

Підприємства в процесі господарської діяльності постійно зіштовхуються з необхідністю узагальнення і відображення в обліку інформації про суму нарахованої амортизації необоротних активів. За допомогою амортизації регулюється швидкість обороту основних засобів, інтенсифікується процес їх відновлення, реалізується технічна та виробнича політика на підприємстві.

Актуальність обраної теми дослідження обумовило недостатнє визначення методики формування амортизаційного фонду на загальнодержавному рівні.

Поняття "амортизація" має на увазі систематичний розподіл вартості необоротних активів, яка амортизується протягом строку їх корисної експлуатації [2]. Принципове питання полягає у виборі алгоритму розрахунку амортизації залежно від поставленої мети.

Для нарахування амортизації підприємство обирає один із методів амортизації, відповідно до пункту 26 П(С)БО 7 [3], який повинен відображати форму споживання підприємством економічних вигід від використання об'єкта основних засобів.

За допомогою норм амортизації держава регулює швидкість обігу основних виробничих фондів, формує обсяг ресурсів, необхідний для процесу інтенсифікації відновлення основних виробничих фондів, через рівень норм амортизації та їх диференціацію проводить технічну і виробничу політику, регулює прискорення НТП на виробництві та управління використання трудових ресурсів.

З метою найшвидшого накопичення засобів для заміни застарілого устаткування сучасні підприємства використовують механізм прискореної амортизації, що дозволяє їм за половину нормативного терміну служби устаткування списувати більше 2/3 його первісної вартості. Накопичуючи в перші роки експлуатації устаткування великі амортизаційні кошти, підприємства мають ресурси для безперервного відновлення виробничого апарата. Політика прискореної амортизації створює підприємствам умови для заміни ще фізично працездатного, але морально застарілого устаткування. Однак в умовах зростання цін на нові засоби праці й наявності недоліків в оцінці вартості діючих має місце відносне зниження обсягів амортизаційних відрахувань.

Основними проблемами амортизаційної політики в Україні є:

відсутність розробленої амортизаційної політики, яка дала б можливість стимулювати використання найбільших інвестиційних ресурсів;

© Яцина Т. О., 2006

демонстрація вітчизняним і закордонним інвесторам нестабільності й непослідовності податкового законодавства.

У сьогоднішніх економічних умовах необхідне впровадження гнучкої системи амортизаційних відрахувань та вдосконалення механізму списання основних фондів.

Отже, можна зробити висновок, що при сучасних техніко-економічних відмінностях галузей і підприємств усередині галузі доцільно значно більше диференціювати нормативи амортизації та збільшити інвестиційні ресурси за рахунок амортизації при введенні такої системи.

Література: 1. Голов С. Дискусійні аспекти амортизації // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №5. – С. 3 – 8. 2. Белова Н. Справжній бухоблік / Н. Белова, А. Бобро. – Харків: Фактор, 2005. – 1072 с. 3. П(с)БО 7 "Основні засоби", затверджений наказом МФУ від 27.04.2000 р. №92.

УДК 658.15

Халюта О. В.

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

НЕОБХІДНІСТЬ І НАПРЯМКИ ПРОВЕДЕННЯ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

In the article a necessity of sanation realization on the enterprises is proved.

Головною проблемою теперішньої економіки України є банкрутство великих промислових підприємств. Фінансове оздоровлення збанкрутілих підприємств є одним із напрямків поліпшення ситуації яка склалася, що й обумовило актуальність обраної теми дослідження.

Основним напрямком плану санації є операційна та фінансова реструктуризація підприємства, мобілізація внутрішніх і зовнішніх резервів з метою підвищення конкурентоспроможності на українському ринку, вихід на закордонні ринки. Мета санації підприємства — забезпечення запобігання ліквідації; відновлення платоспроможності підприємства та задоволення вимог кредиторів у погоджений з комітетом кредиторів і затверджений господарським судом строк; оптимізація виробничої та організаційної структури підприємства з метою зменшення собівартості товарної продукції; підвищення конкурентоспроможності, виходу підприємства на нові ринки збуту продукції.

Для проведення реструктуризації необхідним є аналіз фінансової звітності підприємства для визначення кредиторської заборгованості. Прибуток, який буде отримано від виробничої діяльності, та додаткові грошові кошти, які підприємство отримує в ході операційної і фінансової реструктуризації, є основним джерелом погашення заборгованості.

Для збільшення наявності грошових коштів на підприємствах необхідно розробити спеціальні методи, до яких відносяться реалізація технічної оснастки, яка не використовується у виробничому процесі, реалізація зайвого виробничого та допоміжного устаткування, металобрухту від ліквідованого обладнання, неліквідів, які обліковуються на забалансовому рахунку підприємства, будівель і споруд, які не використовуються у виробничій діяльності, реалізація залишків готової продукції на складі та продукції, яка обліковується в незавершеному виробництві.

План санації повинен охоплювати всі сфери функціонування підприємства. Одним із джерел отримання грошових коштів, які спрямовуються на відновлення платоспроможності, є чистий дохід від господарської діяльності за період санації підприємства.

Для своєчасного здійснення розрахунків підприємству необхідно:

затвердити положення про розпорядження коштів, що надходять на поточні рахунки підприємства; розрахувати та довести нормативні коефіцієнти платоспроможності; посилити контроль за відповідністю фактичних показників платоспроможності нормативним значенням на період санації.

На виконання плану санації впливають ряд зовнішніх факторів і факторів, що цілковито залежать від підприємства. Однак одним із головних ризиків невиконання плану санації є ймовірність того, що через вплив негативних факторів платоспроможність підприємства з об'єктивних обставин може бути не відновленою. Для упередження цього протягом виконання плану санації необхідно проводити аналіз можливих ризиків, для чого можна застосовувати одну з офіційних методик Фонду державного майна України та Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств та організацій, що містять розділи з аналізу можливих ризиків виконання проекту [1; 2].

© Халюта О. В., 2006



Для визначення головного ризику невиконання плану санації невідновлення платоспроможності підприємства під час виконання плану санації необхідно проводити факторний фінансовий аналіз та визначити умови, за якими платоспроможність підприємства буде відновлено, щоб мати змогу впливати на них.

Література: 1. Наказ Фонду державного майна України "Про затвердження Положення про порядок проведення досудової санації господарських товариств, у статутних фондах яких державна частка перевищує 25 відсотків, та державних підприємств, щодо яких прийнято рішення про приватизацію" від 12 жовтня 2001 року №1865 // www.rada.gov.ua 2. Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій "Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій" від 23 лютого 1998 року №22 // www.rada.gov.ua

Логонова Н. И.

УДК 658.15

Студент 4 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УЧЕТ НА ОСНОВЕ МЕНЕДЖМЕНТА И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

In the given article the interrelation between management and administrative account and their reflection in the uniform system of strategic accountance are considered.

В условиях рыночной экономики, когда рынок развивается каждую секунду, каждое предприятие стремится укрепить свои позиции через слаженную систему управления. Прежде всего данную систему связывают с менеджментом, который играет немаловажную роль для среднего и крупного предприятия. С его помощью предприятие планирует и организывает свою деятельность, контролирует и мотивирует свои трудовые ресурсы.

С развитием производства и предпринимательства руководителю мало работать только напрямую с производством, ему еще необходимо произвести учет своей деятельности, данные которого интересуют как внешних, так и внутренних пользователей. Изначально этот учет представлял собой хаотический процесс. На сегодняшний день это не только систематизированная система, но и система, которая подтверждается законодательством, а отсюда обязательна для всех.

Учет на предприятии можно разделить на внешний (бухгалтерский и финансовый) и на внутренний (управленческий). Последний является тайной для внешних пользователей, так как несет большую и важную информацию про деятельность предприятия. Управленческий учет направлен на исследование и анализ затрат, расходов и себестоимости. Точнее если разобраться, то управленческий учет появился на стыке финансового учета и менеджмента. И постепенно это четкое разграничение учетов и управления растекается и превращается в новый вид учета — стратегический.

Общее между управлением и учетом можно рассмотреть через их функции (таблица).

Таблица

Функции

Управление	Учет
Планирование	Бюджетирование; прогнозы
Организация	Непосредственное ведение учета
Контроль и мотивация	Оценка результатов; отчеты об исполнении

Эти две системы дают отражение как прошлым, так и будущим действиям и операциям.

Сейчас функцию менеджмента и функцию учета выполняют разные люди. Но происходит сближение этих двух систем, так как первая система пользуется информацией второй, вторая — информацией первой. Менеджмент больше основан на плановых показателях, а учет — на фактических. Поэтому их соединение в единую систему стратегического учета приведет руководителей к более эффективному управленческому решению. Информация, которую будет получать стратегический учет, должна удовлетворять потребности как текущего, так и перспективного управления.

© Логонова Н. И., 2006



На основании вышеуказанного можно сформировать понятие "стратегический учет".

Стратегический учет — это система, охватывающая управление предприятием, производством и затратами в целом для достижения максимально эффективного управленческого решения.

Одной из основных задач стратегического учета должно быть перспективное уменьшение затрат, то есть руководитель должен решить эту проблему не на конечном этапе производства, когда изменить уже ничего нельзя, а на этапе изначального планирования всей деятельности предприятия, а не только ее производственной стороны. То есть мероприятия по снижению затрат и себестоимости продукции должны быть прописаны в тактическом и оперативном планировании.

Литература: 1. Голов С. Ф. Управленческий бухгалтерский учет. — К.: Скарби, 1998. — Гл. 4, 5. — С. 148 — 185. 2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. — Гл. 9, 10. — С. 271 — 337. 3. Лабунська С. В. Проблеми калькулювання собівартості готової продукції // Економіка розвитку. — 2006. — №2 (38). — С. 99 — 103. 4. Юровский Б. Планирование, учет и анализ себестоимости продукции. Ч. 1 // Энциклопедия бухгалтера и экономиста. — 2006. — №13. — С. 6 — 160.

УДК 336.226.322

Повар С. Б.

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ І НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПДВ

The features and means of optimization of the value-added tax charging are reflected in the article.

Найбільш істотною роль у складі податків, зборів та дохідних джерел бюджетів усіх рівнів відіграє ПДВ.

Мета даної роботи — визначення сутності податку на додану вартість, аналіз механізму виходу ПДВ, відображення його на рахунках бухгалтерського обліку і пропозиція шляхів удосконалення його обліку.

У Законі України №168/97-ВР ПДВ трактується як форма вилучення в бюджет частини доданої вартості, що створюється на всіх стадіях виробництва, обороту й визначається як різниця між вартістю реалізованих товарів (робіт, послуг) і вартістю матеріальних витрат, які відносяться на витрати виробництва та обороту [1].

Однією з проблем, що виникає при обліку податкових зобов'язань, є стикування сум податкових зобов'язань, що виникають у бухгалтерському і податковому обліках. Якщо в бухгалтерському обліку досить здійснити відвантаження продукції або одержати передоплату для виникнення зобов'язань по ПДВ, то в податковому обліку на виниклі суми необхідно виписати податкову накладну, що реєструється в Реєстрі отриманих і виданих податкових накладних.

По закінченні місяця при формуванні звітності по ПДВ бухгалтер суму податкових зобов'язань і кредиту бере з Реєстру та залежно від господарської операції заповнює відповідні розділи декларації [2].

При підготовці звіту бухгалтеру досить звірити кредитовий оборот за звітний період за рахунком 641/ПДВ і підсумок графі 8 "Сума ПДВ". У випадку, якщо дані суми збігаються, то податкові зобов'язання по ПДВ у повному обсязі враховані і їх можна включати у звіт [3].

Щоб спростити процес обліку податкових зобов'язань по ПДВ, автор пропонує замість рахунка 643 "Податкові зобов'язання" використовувати субрахунок 6431 "Податкові зобов'язання (передплата)" і 6432 "Податкові зобов'язання (поточний ПДВ)" з додатковою деталізацією по клієнтах.

Таким чином, на субрахунок 6431 "Податкові зобов'язання (передплата)" облік буде вестися аналогічно обліку на рахунку 643 "Податкові зобов'язання", тобто обороти показують суми ПДВ по передоплаті і погашенню такого ПДВ наступним відвантаженням, сальдо на початок і кінець періоду показує суму ПДВ по незакритих передплатах.

Субрахунок 6432 "Податкові зобов'язання (поточний ПДВ)" використовується як транзитний, тобто сальдо на початок і кінець періоду дорівнює 0, кредитовий оборот відображає суму фактично виниклих зобов'язань за ПДВ, дебетовий оборот показує суми ПДВ, на які виписані податкові накладні.

© Повар С. Б., 2006



Отже, при виникненні розбіжностей між Реєстром отриманих і виданих податкових накладних і кредитовим оборотом за рахунком 641/ПДВ бухгалтерові досить сформулювати оборотно-сальдову відомість за рахунком 6432 "Податкові зобов'язання (поточний ПДВ)" з деталізацією за клієнтами і встановити, за яким клієнтом йде розбіжність (недовиписані або зайво виписані податкові накладні чи корегування до них).

Література: 1. Закон України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97 р. №168/97-ВР. 2. Інструкція по бухгалтерському обліку податку на додану вартість, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 01.07.97 р. №141. 3. Про затвердження змін до інструкції з бухгалтерського обліку податку на додану вартість, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2004 р. №818. 4. Рибалко Л. Як самоперевіритися з ПДВ // Дебет-кредит. – 2006. – №47.

Казаковская О. А.

УДК 657.421.1

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ЦЕЛЕСОБРАЗНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ МЕТОДОВ НАЛОГОВОЙ АМОРТИЗАЦИИ

This work contains the consideration of the charge basis differences of the fixed assets amortization in the fiscal and tax accounting and the suggestions of the means of their solution.

Современной проблемой бухгалтерского учета является несогласованность нормативно-правовой базы в вопросах ведения налогового и финансового учета. Один из аспектов данной проблемы — ведение двойного учета при начислении амортизации основных средств.

Целью данной работы является обоснование теоретических аспектов амортизации и недостатков начисления амортизации в современной учетной политике предприятия.

Пунктом 26 П(С)БУ 7 "Основные средства" для начисления амортизации основных средств (кроме других необоротных материальных активов) предусмотрено пять основных методов: прямолинейный, уменьшения остаточной стоимости, ускоренного уменьшения остаточной стоимости, кумулятивный и производственный. Согласно этого же пункта "предприятие может применять нормы и методы начисления амортизации основных средств, предусмотренные налоговым законодательством".

Применение налогового метода амортизации в бухгалтерском учете, на первый взгляд, позволяет избежать двойного учета. Однако различия между бухгалтерским и налоговым учетом заключаются не только в методе начисления амортизации. К отклонениям суммы амортизации, начисленной в бухгалтерском учете налоговым методом, от суммы амортизации, начисленной согласно нормам в налоговом учете, приводят различия:

объекта амортизации (в налоговом учете — производственные, в бухгалтерском — производственные, непроизводственные и безвозмездно полученные);

периода начисления амортизации (в налоговом учете — поквартально, в бухгалтерском — ежемесячно);

объекта начисления (в налоговом учете — отдельный объект группы 1 и совокупная балансовая стоимость групп 2, 3, 4, в бухгалтерском — отдельный объект основных средств);

периода, с которого начинается начисление амортизации (в налоговом учете — с квартала, следующего за кварталом приобретения объекта основных фондов, в бухгалтерском — с месяца, следующего за месяцем, в котором объект основных средств стал пригодным к полезному использованию);

базы для начисления амортизации (в налоговом учете — балансовая (окончательная) стоимость группы 2, 3, 4 на начало отчетного квартала или отдельного объекта группы 1, в бухгалтерском — первоначальная или окончательная стоимость каждого отдельного объекта основных средств с учетом улучшений, которые привели к увеличению экономических выгод от использования объекта).

Таким образом, применение налогового метода амортизации в бухгалтерском учете не позволяет избежать двойного учета и его применение нецелесообразно.

Література: 1. Закон України от 28 декабря 2004 года №334/94-ВР "О налогообложении прибыли предприятий". 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби". 3. Хозяйственные операции и налоговые события / Рук. авт. колл. И. Назарбаева. – К.: Блиц-Информ, 2004. – 288.

© Казаковская О. А., 2006

**ДОХОДИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА:
ПРОБЛЕМИ ЇХ ВИЗНАННЯ**

In the given work the problems of the terms "incomes" and "total incomes" use, and incomes recognition from usual activity are considered.

У сучасних умовах ринкової економіки важливим показником є фінансовий результат діяльності підприємства. При дослідженні питань аналізу фінансових результатів особливий інтерес серед діючих нормативних документів у автора викликали П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" та П(С)БО 15 "Дохід", де зазначаються принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи від звичайної діяльності.

Згідно з пунктом 13 П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" у статті "Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)" відображається загальний дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, а у міжнародній практиці він називається валовим доходом. Але у нашій країні валовим доходом є показник, визначення якого встановлено Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств". Таким чином, змішувати в одному терміні показники, означає вносити плутанину. Можливо тому в П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) названий загальним доходом, а не валовим.

Дохід у фінансовій звітності відображається методом нетто. Але відповідно до П(С)БО 15 "Дохід" як дохід основної діяльності повинен визнаватися тільки чистий дохід. У рядку 010 "Звіту про фінансові результати" вказується загальний дохід з урахуванням непрямих податків, що включені в ціну реалізації продукції, в П(С)БО 15 "Дохід" визнання загального доходу для мети фінансової звітності не вказується.

Облік і аудит доходів пов'язані з методикою визначення фінансових результатів, яка має наступні недоліки: відсутність чіткої концепції їх визначення; нерозкриття змісту самого поняття прибутку (збитку); необхідність впровадження в практику бухгалтерського обліку різних методів визначення фінансових результатів, а не лише методу "витрати-випуск"; неврегульованість національних стандартів бухгалтерського обліку і податкового законодавства.

Таким чином, основними нормативними документами, що визначають методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку й аналізу інформації про доходи та розкриття її у фінансовій звітності, є П(С)БО 15 "Дохід" та П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати", найсуттєвішими недоліками яких є розбіжності між податковим і бухгалтерським обліком, податковою та фінансовою звітністю і протиріччя між вимогами ведення обліку в податковому та бухгалтерському законодавстві, що неодмінно призводить до помилок і порушень законодавства.

Література: 1. П(С)БУ 1 "Общие требования к финансовой отчетности" // Бухгалтерский учет: нормативная база. – Харьков: Фактор, 2003. – С. 50 – 62. 2. П(С)БУ 3 "Отчет о финансовых результатах" // Бухгалтерский учет: нормативная база. – Харьков: Фактор, 2003. – С. 50 – 62. 3. П(С)БУ 15 "Доходы" // Бухгалтерский учет: нормативная база. – Харьков: Фактор, 2003. – С. 190 – 196. 4. Павленко Н. С. В помощь начинающему бухгалтеру. – Харьков: Фактор, 2001. – 180 с.

**ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ ПО ВОЗВРАТУ
ТОВАРОВ В НАЛОГОВОМ И БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ**

In the article the theoretical questions of the merchandise return reflection in the tax and business accounting are considered.

На современном этапе хозяйствования возникают сложные и неурегулированные ситуации, касающиеся возврата товаров и отражения их в налоговом и бухгалтерском учете. Причины возврата товаров и обстоятельства, при которых может осуществляться подобная операция, многочисленны и чрезвычайно разнообразны. Большинство из них непосредственно влияют на учет.

© Даценко М. О., 2006

© Соломашенко Я. Ю., 2006



Целью данной работы является выявление некоторых проблемных аспектов отражения операций по возврату товаров в налоговом и бухгалтерском учете.

На сегодняшний день согласно нормам действующего законодательства можно вывести общее правило для такой операции, как возврат товаров. В бухгалтерском учете операции по возврату активов у продавца не вызывают никаких сомнений, и необходимо такую операцию отразить по дебету счета 704 "Отчисления из дохода". Отражение возврата товаров у покупателя в литературе не освещено. Поэтому, по мнению автора, возможны два варианта развития событий. Первый — если товар еще не оприходован, то никаких проводок не отражают. Второй — если товар все-таки оприходован на склад, а затем возвращен продавцу, то покупатель в учете сторнирует получение товара и налоговый кредит по НДС.

В налоговом учете продавца отражается корректировка валового дохода и налоговых обязательств по НДС. В этой ситуации валовой доход корректируется в двух направлениях, а именно: уменьшается на продажную стоимость возвращенного товара (без НДС); увеличивается на балансовую стоимость возвращенного товара (с учетом прироста балансовой стоимости товаров).

В тоже время существуют и некоторые определенные проблемы, связанные с возвратом товаров в налоговом учете. В пункте 4.5 ст. 4 Закона об НДС предусмотрен порядок корректировки налоговых обязательств продавца при возврате покупателем проданного товара. Но такой порядок не применяется, если хотя бы одна из сторон такой операции не есть плательщиком НДС. Исключением являются операции по пересмотру цен, связанные с выполнением гарантийных обязательств. Таким образом, продавец имеет право уменьшить налоговые обязательства по НДС, начисленные при продаже товаров.

Следовательно, при возврате товаров покупателем, не являющимся плательщиком НДС, продавец имеет право пересчитать и откорректировать свои налоговые обязательства только в случае возврата бракованных товаров. Ситуация, когда происходит возврат товаров надлежащего качества неплательщиком НДС, для продавца становится абсурдной.

Смелые налогоплательщики в таких случаях корректируют налоговое обязательство, не исключая при этом, что для защиты своих интересов придется обращаться в суд.

Таким образом, изучив литературные источники, можно сделать вывод, что в бухгалтерском и налоговом учете существуют проблемы отражения операций по возврату товаров, которые требуют доработки как на уровне предприятия, так и на уровне государства.

Литература: 1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 9 "Запасы" (приказ Министерства финансов Украины №246 от 20.10.99 г.; зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины 02.11.99 г. под №751/4044). 2. Хозяйственные операции и налоговые события / Рук. авт. колл. И. Назорбаева. – К.: Блиц-Информ, 2004. – 288 с.

Логинов К. И.

УДК 336.221

Студент 4 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИМЕНЕНИЯ ЕДИНОГО НАЛОГА

In the article the problems of current taxation system are revealed and a necessity of the special mode of application of the uniform tax is proved.

Одной из острейших проблем государственной экономики в переходный период ее развития является недостаток финансовых ресурсов, вызванный в определяющей мере низким поступлением налогов в бюджеты всех уровней. Без выполнения комплекса мероприятий по повышению собираемости налогов невозможно осуществить структурную перестройку экономики, повысить инвестиционную активность, решить назревшие социальные проблемы в обществе. Существование таких проблем и обуславливает выбранную тему данной работы.

В таких условиях действия власти и налоговых органов должны быть направлены именно на тех, кто всеми способами скрывает свои доходы. Таковыми являются в основном предприятия малого бизнеса и частные предприниматели.

Малый бизнес — один из важных инструментов, оказывающих содействие повышению занятости населения, созданию и увеличению национального продукта страны. Понятие субъекта малого предпринимательства регламентируется в Законе Украины "О государственной поддержке малого предпринимательства" [1].

Порядок применения упрощенной системы налогообложения, которая вводится для субъектов малого предпринимательства, в том числе и для физических лиц, осуществляющих предприни-

© Логинов К. И., 2006



материнську діяльність без створення юридичного лиця, регулює Указ Президента України "Об упрощеній системі оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва", який, однак, не вирішує всіх існуючих проблем [2].

В зв'язі з цим потрібно прийняти рішення про введення спеціального режиму оподаткування. Це рішення має на меті, з однієї сторони, збільшення податкових надходжень, а з іншої — спрощення процедур розрахунку та збору податків, що і є метою дослідження.

Перед податковою системою на даному етапі стоять дві, на перший погляд, суперечливі проблеми: максимізувати надходження податкових платежів до бюджету та зменшити податкове навантаження.

Варіантом рішення всіх податкових проблем, що виникли в нашій державі, є повний вступ єдиного податку на прибуток та ліквідація практично всіх існуючих на даний момент інших податків.

З усього вищесказаного хотілося б виділити явні переваги переходу на єдиний податок:

значне зменшення корупції в державі;

спрощення ведення бухгалтерського та податкового обліку за рахунок простоти розрахунку податку;

зниження податкових фальсифікацій підприємствами;

спрощення роботи податкових органів та скорочення податкових служб, в зв'язі з чим набувається значне зменшення витратної частини бюджету;

зниження тривалості податкової перевірки;

створення коректуючої методики розрахунку єдиного податку, яка повинна враховувати як правовий статус підприємця, так і види його діяльності;

зупинка скорочення кількості малих підприємств та стимулювання розвитку малого бізнесу.

Підводячи підсумок, можна констатувати необхідність введення законодавчого акту "Про єдиний податок на прибуток", що є перспективним та вимоганим кроком у розвитку податкової системи, яка дозволить досягти зменшення податкового навантаження та його рівномірного розподілу серед платників податків, а також збільшення надходжень до бюджету всіх рівнів.

Література: 1. Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 19.10.2000 р. №2063-111 // www.rada.gov.ua 2. Указ Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" від 28.06.99 р. №746/99 із змінами і доповненнями // www.rada.gov.ua

УДК 624:657.4

Коршунов Є. А.

Студент 4 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ БУДІВЕЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

The place of strategic administrative account in determination of charges of building organizations is shown in the article.

Господарська діяльність будівельних організацій, незважаючи на динамічний розвиток, здійснюється в умовах конкуренції й наростаючої невизначеності бізнес-ситуації, неясності та непевності в кінцевих результатах. Саме тому перед організаціями поставлене завдання по-новому вирішувати проблему виживання й розвитку, створювати механізми, що дають можливість приймати скоординовані та ефективні управлінські рішення.

Традиційний бухгалтерський облік звичайно концентрується на внутрішній діяльності організації й розглядає зовнішні партнерські взаємозв'язки лише формально. В такій ситуації підприємствам слід було переглянути традиційний підхід до управлінського обліку. З'явилася необхідність використати досвід у плануванні, аналізі й контролі витратами, накопичений у відносно стабільному середовищі бізнесу, для досягнення цілей та реалізації стратегій організації в умовах швидко й непередбачено визначеного зовнішнього та внутрішнього середовища самого підприємства; треба було перейти від застарілих методів розподілу й аналізу витрат "за фактом" до сучасної концепції стратегічного управління витратами. Глибоке розуміння стратегічного управлінського обліку — це

© Коршунов Є. А., 2006



детальне знання структури, специфіки поведінки витрат, уміння управляти витратами при зміцненні позиції на ринку й досягненні стійкої переваги над конкурентами. Це пов'язано з тим, що необхідно оцінити не тільки те, як управлінське рішення вплине на фінансовий стан підприємства в цілому й чи відповідає це рішення стратегії підприємства, але і який вплив здійснюють результати діяльності окремих одиниць бізнесу (центрів відповідальності) на процес реалізації стратегії.

Серед особливостей обліку в будівництві доцільно виділити [1]:

1. Будівельний ринок містить у собі такі елементи, як інвестори, замовники, забудовники, підрядники, промислові підприємства з виробництва будівельних матеріалів. Облікова система в частині стратегічного управління повинна відображати цю специфіку: наприклад, у забудовника основний акцент повинен бути зроблений на організацію облікового процесу капітальних вкладень і джерел їхнього фінансування, а в підрядника — на облік власних виробничих витрат, прийнятих субпідрядних робіт, реалізації кінцевої продукції або виконаних етапів робіт.

2. Будівельні організації, як правило, включають підрозділи основного, допоміжного й обслуговуючого виробництва, що визначає традиційно роздільне відображення витрат і фінансових результатів, але і в основній діяльності сполучається кілька видів виробництва — будівельне, промислове, транспортне й т. д., для обліку витрат яких кожна будівельна організація створює ексклюзивну систему управлінського обліку.

3. Тривалість у часі виробництва будівельної продукції (тривалість виробничого циклу), що обумовлює специфіку нагромадження витрат і формування собівартості кінцевої будівельної продукції й можливість вибору методу визначення кінцевого фінансового результату з урахуванням тимчасового лага (тривалості робіт). Стратегічний облік витрат за видами діяльності будівельної організації повинен забезпечити одержання системної інформації з місць виникнення витрат по центрах відповідальності й у розрізі статей витрат і їхніх елементів у складі кожного виду діяльності. Необхідно відзначити, що основною відмінною рисою цільової калькуляції є підтримка стратегії зниження витрат ще на стадії проектування продукту. Відправною крапкою культивування буде вважатися встановлення договірної вартості виконання деяких будівельних робіт (замовлення). Задана ціна формує основу для розрахунку заданих витрат або цільової собівартості замовлення. Розмір заданих витрат — це мета, до якої повинна прагнути будівельна організація. Задані витрати є інструментом превентивного контролю й економії витрат ще на стадії проектування.

У сучасних умовах розвитку ринкових відносин стратегічний управлінський облік займає найважливіше місце в раціональному прийнятті рішень управлінською ланкою підприємства, тому що правильно організована політика у сфері управління витратами може заощадити значні витрати будівельних організацій і, отже, збільшити їхній чистий прибуток.

Література: 1. Суворова С. Методические аспекты стратегическо-управленческого учета затрат строительного производства // Проблемы теории и практики керування. — 2006. — №5. — С. 57 – 63.

Логінов К. І.

УДК 657.4

Студент 4 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ЯК ПРАВИЛЬНО ВЕСТИ ОБЛІК ВИТРАТ, ВИКОРИСТОВУЮЧИ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

The correct account of all expenses for revealing an enterprise real activity is considered in the article.

Бізнес України підійшов до наступного етапу свого розвитку: потенціал збільшення прибутку за рахунок збільшення обсягів продаж на багатьох ринках майже вичерпано. В таких умовах основним джерелом прибутку підприємства є скорочення витрат, тобто фінансова робота не із зовні, а внутрішня фінансова робота компанії. Для того щоб скоротити витрати, необхідно, в першу чергу, грамотно вести їх облік. На жаль, облік витрат у податковій, бухгалтерській та внутрішній звітності досі не стикуються з реальними витратами в реальному часі. Так як же з ними працювати?

Бухгалтерський облік, як говорить крилатий вислів, є обліком "посмертним". Від передбачає підрахунок уже використаних грошей. Так, бухгалтерські витрати — це витрати явні, прозорі. За необхідністю підпорядковувати свою облікову документацію законам підприємства не завжди можуть включати в усі бухгалтерські витрати абсолютно реальні цифри. У зв'язку з цим бухгалтерський облік витрат не завжди є об'єктивним. Тому в даному випадку автор рекомендує використовувати управлінський облік.

© Логінов К. І., 2006

До бухгалтерських витрат прийнято відносити наступні статті [1]:

витрати на сировину і матеріали;
амортизаційні відрахування;
орендну плату;
експлуатаційні витрати;
витрати на обслуговування боргу (відсотки).

В управлінському обліку виявляється можливість вести облік неявних, або **альтернативних, витрат**, що є ресурсами, витраченими (втраченими) в результаті прийняття якогось рішення і відмови від інших альтернативних варіантів. Зробивши вибір, ми завжди від чогось відмовляємося. Зробити або не зробити, вкласти засоби або ні — це вже дві альтернативи. А кожен вибір пов'язаний з витратами.

Для бізнесу неявними витратами частіше за все виступають витрати, пов'язані з використанням власних ресурсів: техніки, приміщень, часу та грошових засобів.

Базою для самостійного розрахунку альтернативних витрат є концепція альтернативної вартості.

Альтернативна вартість — вартість виробництва товарів і послуг, котра вимірюється з точки зору втраченої можливості займатися найкращими з доступних альтернативних видів діяльності, які потребують того ж часу або ресурсів і настільки ж ризиковані.

Що ж може дати компанії розрахунок неявних витрат? У першу чергу він потрібний власникам для оцінки реальної вигоди своїх вкладень, можливості маневру в конкурентній боротьбі та отримання додаткових прибутків. Менеджменту, у свою чергу, даний підхід дозволяє приймати обґрунтовані рішення відносно управління товарними запасами і закупками, дебіторською та кредиторською заборгованостями, використання внутрішніх ресурсів та ін.

Для включення витрат у розрахунки підприємства необхідним є прогресивний підхід до їх обліку. Економічний принцип обліку витрат має на увазі не тільки явні витрати, але і внутрішні, приховані. Стандартні статті управлінської системи обліку такі:

витрати капітальних ресурсів;
витрати власних фінансових коштів;
витрати на акціонерний капітал;

витрати праці, котрі вимірюються зарплатою власника бізнесу (якщо найвигідніша альтернатива — наймана праця), або нормальний прибуток (якщо продовжувати власний бізнес вигідніше в іншій сфері).

До цих статей додаються перераховані в системі бухгалтерського обліку. Таким чином, на виході маємо картину всіх витрат, котрі були понесені, зрівнюємо її з картиною прибутковості й приймаємо подальше рішення.

Практично витрати на матеріали враховуються за допомогою інформації про їх ринкову вартість, капітальні ресурси — за максимально можливою орендною ставкою, фінансові — за найкращою вартістю їх розміщення. На виході: бухгалтерські витрати + втрачені витрати = реальна картина — за для розрахунку результатів економічної діяльності підприємства, що використовується для складання управлінського обліку, але не відображається у фінансовому, тому що він оприлюднюється.

Література: 1. Пестрицова О. Как грамотно учитывать затраты, используя принципы управленческого учета // Бизнес. — 2004. — №14. — С. 74 — 75.

УДК 658.15

Литвин В. А.

Студент 4 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В КОМПАНИИ

The article is devoted to the modern approaches to management account formation on the enterprises.

Существуют различные подходы, помогающие соответствующим образом настроить управленческий учет и отчетность в компании.

Внимание менеджеров многих отечественных компаний сегодня направлено на освоение сбалансированной системы показателей. Концепция сбалансированной системы показателей ба-

© Литвин В. А., 2006



зируется на охвате основных направлений операционной деятельности компании. Поэтому ее можно рассматривать как комплекс, обеспечивающий сбор, систематизацию и анализ информации, необходимой для принятия стратегических управленческих решений. Основной особенностью этой системы является предоставление руководству взвешенного набора финансовых и нефинансовых показателей. В классическом представлении этой системы показатели классифицируются по четырем проекциям:

- проекция финансов;
- проекция рынки/клиенты;
- проекция внутренних бизнес-процессов;

четвертая проекция системы определяет инфраструктуру, которую организация должна построить для того, чтобы обеспечить рост и развитие в долгосрочной перспективе.

Сложность внедрения сбалансированной системы показателей заключается в недостатке информации для отдельных ключевых параметров. Качественные показатели трудноизмеримы, процесс их мониторинга достаточно сложен. Но, несмотря на сложность реализации методологии сбалансированной системы показателей, все большее число компаний строят модель управления именно на ее основе.

Данная система построения управленческого учета присуща странам англо-американской модели бухгалтерского учета, которая характеризуется отсутствием определенной методологии к построению учета и отчетности на предприятии. Система бухгалтерского учета в Украине относится к континентальной модели, для которой присуща строгая регламентация учета и отчетности. В связи с этим возникают определенные трудности при формировании управленческого учета по сбалансированной системе показателей.

Первоочередная причина сложности формирования на предприятии управленческого учета по сбалансированной системе показателей заключается в отсутствии установленных регистров бухгалтерского учета и первичной документации, отражающих распределение расходов на постоянные и переменные. А ведь только на основании этих данных можно определить показатель маржинального дохода, который является основным в проекции финансов. В Украине на сегодняшний день большинство управленческих решений принимается на основании показателей результатов деятельности предприятия, что есть весьма неэффективным, так как результат — это факт, который имеется на данный момент и который нельзя исправить. Имея же показатель маржинального дохода, квалифицированный управленческий персонал может вовремя изменить структуру производства и сделать ее более эффективной, что даст максимальный результат.

Поэтому, чтобы сформировать эффективную основу для построения управленческого учета по системе сбалансированных показателей, на предприятии необходимо сначала сформировать систему внутреннего учета, который обеспечит управленческий учет необходимой информационной базой.

Литература: 1. Друри К. Управленческий и производственный учет: Вводный курс. – 5-е изд., перераб. и доп. – М., 2005. 2. Постановка и реструктуризация управленческого учета в организации от 15.02.07 // management.com.ua

Недбаєв Д. В.

УДК 657.4

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

The problem of general production expenses account and distribution on an enterprise are considered in the article.

Актуальність вибраної теми обумовлена тим, що будь-яке виробництво неможливе без витрачання ресурсів (факторів виробництва). Виробничі витрати формують собівартість виготовленої продукції. Порівнюючи їх величину з величиною отриманого доходу, можна визначити фінансовий результат роботи підприємства. Необхідно також зауважити, що важливе місце у виробництві належить за-

© Недбаєв Д. В., 2006

гальновиробничим витратам, тобто витратам на управління, утримання та обслуговування виробничого процесу. Їх важливість важко переоцінити, оскільки загальновиробничі витрати є ціноутворюючим фактором, що впливає на конкурентоспроможність продукції та величину податкових зобов'язань.

У даний час питанню вдосконалення обліку та розподілу загальновиробничих витрат надається велика увага, про що свідчить значна кількість досліджень у цій області. Найбільший вклад у висвітлення питань обліку витрат зробили такі економісти, як Ф. Ф. Бутинець, В. М. Іваненко, С. В. Лабунська [1], Ю. Д. Маляревський, П. С. Тютюнник, Н. М. Ткаченко, Б. Юровський [2] та ін.

Основним завданням наукового дослідження є спроба автора за допомогою аналізу нормативних і періодичних джерел з бухгалтерського обліку витрат виявити існуючі недоліки в тлумаченні економічного змісту складових загальновиробничих витрат, їх обліку, розподілу та включення в собівартість продукції (робіт, послуг); представити своє розуміння даної проблеми; вказати шляхи її розв'язання.

Дослідження питань з обліку та розподілу загальновиробничих витрат дає можливість зробити висновок про існування значних недоліків у вітчизняній нормативній базі при визначенні певних термінів, що стосуються даної проблеми; недосконалість методики розподілу цих витрат, а також відсутність єдиної точки зору серед економістів і авторів щодо їх вирішення.

Зокрема, багато питань виникає відносно поняття "нормальна потужність", що розкривається в П(С)БО 16 "Витрати". В стандарті під терміном "нормальна потужність" розуміється не максимально можливий обсяг виробництва, а саме середній обсяг діяльності. Проте в сучасних умовах господарювання, коли кон'юнктура ринку швидко змінюється при встановленні "нормальної потужності" середній обсяг діяльності необхідно визначати, виходячи не тільки (і не стільки) із виробничої потужності підприємства, а й аналізуючи реальні умови його роботи на ринку.

Автор вважає, що з погляду економічної логіки застосування в П(С)БО 16 "Витрати" таких термінів, як постійні і змінні загальновиробничі витрати, є не зовсім правильним. Виходячи з економічної сутності витрат, тільки амортизаційні відрахування (тільки за умови, що вони не визначаються виробничим методом) можуть вважатися постійними витратами. Тобто більш правомірно говорити про умовно-постійні (і відповідно про умовно-змінні) витрати.

Згідно з П(С)БО 16 "Витрати" облік загальновиробничих витрат ведеться на однойменному рахунку 91, за дебетом якого відбувається накопичення витрат на утримання, управління та обслуговування виробничого процесу, тобто непрямих витрат. На думку автора, в частині змінних і постійних розподілених загальновиробничих витрат рахунок 91 "Загальновиробничі витрати" є проміжним. Тобто витрати, які накопичуються за дебетом цього рахунка, списуються не прямо на готову продукцію, а відносяться в дебет рахунка 23 "Виробництво", а згодом — з кредиту цього рахунка в дебет рахунка 26 "Готова продукція". При цьому автор вважає, що було б доцільним для списання змінних і постійних розподілених загальновиробничих витрат використовувати субрахунок до рахунка 23.

Постійні нерозподілені загальновиробничі витрати становлять понаднормові витрати порівняно з величиною, розрахованою на певний рівень виробництва ("нормальна потужність"). На погляд автора, ці витрати є витратами періоду, а тому не повинні збільшувати собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг). Тому їх необхідно відносити не в дебет рахунка 90 "Собівартість реалізації", а списувати на фінансовий результат, тобто відносити в дебет однойменного рахунка 79.

Література: 1. Лабунська С. В. Проблеми калькулювання собівартості готової продукції // Економіка розвитку. – 2006. – №2 (38). – С. 99 – 103. 2. Юровський Б. Планирование, учет и анализ себестоимости продукции. Ч. 1 // Энциклопедия бухгалтера и экономиста. – 2006. – №13. – С. 6 – 160. 3. Білоусова. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №9. – С. 3 – 5. 4. Кошевецька Г. Організація і методика обліку витрат на виробництво машинобудівного підприємства // Економіст. – 2005. – №8. – С. 93 – 95.

УДК 657.1

Бобровицька О. О.

Студент 2 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

In the work the role of the administrative account for an estimation of the charges is revealed with the purpose of definition of the real profit of an enterprise.

Для планування розвитку підприємства в короткостроковому та довгостроковому періоді необхідно враховувати витрати, що не входять до виробничої собівартості. У практиці короткострокового управління використовуються принципи поділу витрат на постійні та змінні, які разом складають накладні витрати. Ці принципи з метою довгострокового аналізу застосовувати неможливо,

© Бобровицька О. О., 2006



оскільки в тривалій перспективі витрати підприємства змінюють свою ознаку і можуть бути розглянуті як умовно-змінні або умовно-постійні. Та лише в релевантному діапазоні часу можливе однозначне визначення впливу факторів витрат на їх загальний рівень. Основною проблемою стає визначення такого діапазону для кожного окремого підприємства або для кожного з кількох видів продукції, що виробляє одне підприємство.

Однією з головних проблем в обліку змінних витрат є те, що фінансовий облік може фіксувати лише ті факти господарської діяльності, які вже відбулися, тобто дійсні витрати — витрати, які потребують сплати грошових коштів або витрачання будь-яких інших активів. Лише ці витрати підприємство має право обліковувати і, враховуючи їх, визначати фінансовий результат діяльності. При цьому не розроблено детальну методику обліку альтернативних витрат, тобто витрат, що могли б стати дійсними за умови прийняття альтернативного управлінського рішення.

Отже, метою даної статті є визначення ролі управлінського обліку для оцінки дійсних витрат підприємства з метою обґрунтування ринкової стратегії підприємства та розробки таких підходів до формування облікової політики, які максимально забезпечували б інформацією менеджера для прийняття рішень у контексті загальної стратегії підприємства.

Говорячи про витрати, неможливо не приділити увагу такій важливій категорії, як собівартість. Адже саме витрати формують собівартість. У П(С)БО 9 "Запаси" приділено значну увагу формуванню показника виробничої собівартості реалізованої продукції. Тобто в бухгалтерському обліку формується виробнича собівартість, що не завжди враховує реальні витрати. Але лише маючи реальну собівартість, можна розрахувати реальний прибуток. Для українських підприємств на сучасному етапі розвитку економіки доцільним, на погляд автора, буде встановлення певного підходу для формування реальної собівартості та надання такої інформації користувачам для прийняття оперативних рішень. Розглянутий вище матеріал дає змогу зробити наступні висновки про таке: облік витрат у бухгалтерському обліку є не завжди об'єктивним; управлінський облік дає можливість ураховувати дійсні та альтернативні витрати; для цілей управлінського обліку можна виділити критерії оцінки можливих витрат для різних видів ресурсів; поняття собівартості в бухгалтерському та управлінському обліку різняться за переліком витрат, що входять до їх складу; лише управлінський облік дає змогу вирахувати найважливіший показник діяльності будь-якого підприємства — реальний прибуток, виходячи з оцінки реальних витрат.

Література: 1. Голов С. Ф. Управлінський облік. – К.: Лібра, 2003. – 704 с. 2. Добровський В. М. Управлінський облік: Навчальний посібник / В. М. Добровський, Л. В. Гнилицька, Р. С. Коршикова; [За ред. В. М. Домбровського. – К.: КНЕУ, 2005. – 280 с.

Кожина А. Н.

УДК 658.155

Студент 4 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ, ОЦЕНКИ И УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ЗА ПРОДУКЦИЮ, ТОВАРЫ, РАБОТЫ, УСЛУГИ

The article is devoted to the characteristic features of recognition, estimation and account of products, goods, works and services debts.

В процессе своей хозяйственной деятельности предприятие не всегда осуществляет расчеты с контрагентами или физическими лицами одновременно с передачей имущества, выполнением работ, оказанием услуг и т. д. В связи с этим у него возникает дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность за продукцию, товары, работы, услуги (далее — продукцию) возникает в том случае, когда продукция реализуется предприятием на условиях последующей оплаты или на условиях товарного (коммерческого) кредита. Дебиторская задолженность возникает либо в момент отгрузки продукции покупателю, либо при осуществлении предоплаты поставщику.

При реализации продукции в кредит возникает риск непогашения всей задолженности. Поэтому у предприятия всегда имеется дебиторская задолженность, относительно возврата которой существуют сомнения.

Сомнительные долги завышают реальный результат реализации, что противоречит принципу осмотрительности, в соответствии с которым предприятие не должно допускать завышения оценки активов и доходов и занижения оценки обязательств и расходов. Поэтому предприятию

© Кожина А. Н., 2006



необходимо определить возможные потери от невозврата части задолженности в момент признания дохода от реализации, а не в том периоде, в котором дебиторы фактически не смогли погасить долг.

Резерв сомнительных долгов создается исключительно для текущей дебиторской задолженности за товары, работы, услуги, которая возникла по факту отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг. Если начисленного резерва сомнительных долгов недостаточно для списания безнадежной дебиторской задолженности за товары, работы, услуги, то разница относится на:

увеличение операционных расходов отчетного периода;

счет 38 "Резервы сомнительных долгов", на котором возникнет дебетовое сальдо.

В случае признания долгосрочной дебиторской задолженности безнадежной (то есть она утратила свойства актива), она может быть списана с баланса предприятия с отображением в составе расходов.

Способ создания резерва сомнительных долгов должен предусматриваться учетной политикой предприятия. Основанием для создания резерва сомнительных долгов являются результаты проведенной инвентаризации дебиторской задолженности, числящейся на балансе предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что текущая дебиторская задолженность отражается в итоге баланса по чистой реализационной стоимости. Для определения чистой реализационной стоимости на дату баланса рассчитывается величина резерва сомнительных долгов. Что касается долгосрочной дебиторской задолженности, то по ней резерв сомнительных долгов создается в сумме долгосрочной задолженности, перешедшей в состав текущей.

Литература: 1. Буфатина И. Учет дебиторской задолженности по национальным стандартам // Все о бухгалтерском учете. – 2000. – №14. – С. 4 – 8. 2. Грачева Р. Самая сомнительная статья номера // Дебет-Кредит. – 2003. – №3. – С. 24 – 27. 3. Максудов С. Оценка в бухгалтерском учете отдельных видов долгосрочной дебиторской задолженности // Вестник бухгалтера и аудитора Украины. – 2003. – №15 – 16. – С. 5 – 6. 4. П(С)БУ №10 "Дебиторская задолженность", зарегистрировано Министерством юстиций Украины от 21 июня 1999 года №391/3684.

УДК 657.471

Мальцева О. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ОТРАЖЕНИЕ В УЧЕТЕ РЕМОНТА И УЛУЧШЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

The way of basic funds repairment and improvement account is described in the article.

Перспективной целью проведения улучшения основных средств является получение предприятием большей экономической выгоды от использования конкретных объектов основных средств, то есть увеличение их рыночной стоимости или срока их службы и функциональных возможностей.

Причинами, по которым основные средства могут нуждаться в ремонте, могут быть физический износ и моральное старение. Поэтому до начала ремонтных работ для выбора формы их проведения необходимо определить степень физического и морального износа объектов основных средств и сделать заключение о целесообразности проведения таких работ.

Способ ведения ремонтных работ предприятия выбирают в зависимости от объема и вида работ и наличия ресурсов для их выполнения.

Налогоплательщики имеют право на проведение любых работ, связанных с улучшением основных фондов, которые фактически являются расходами предприятия. Однако существует лимит включения расходов на проведение таких работ в валовые расходы в размере не более 10% от совокупной балансовой стоимости групп 2 – 4 основных фондов по состоянию на начало отчетного года. По группе 1 лимит рассчитывается для каждого объекта отдельно, то есть у каждого объекта будет свой лимит — 10% от балансовой стоимости объекта на начало года. Расходы, превышающие вышеуказанную сумму, распределяются пропорционально сумме фактически понесенных налогоплательщиком расходов на улучшение основных фондов групп 2 – 4 или отдельных объектов основных фондов группы 1 и увеличивают балансовую стоимость основных фондов соответствующих групп или отдельных объектов основных фондов группы 1 по состоянию на начало отчетного периода [1].

Базой для распределения расходов на улучшение основных фондов, которые учитываются нарастающим итогом, являются все улучшения основных фондов, осуществленные с начала года.

© Мальцева О. В., 2006



В случае, когда после улучшения основных средств ожидаемые экономические выгоды от их использования не увеличиваются, необходимо накапливать суммы осуществленных ремонтных затрат на счетах расходов в зависимости от назначения отремонтированных основных средств. Если же ожидаемые экономические выгоды от использования улучшенных основных средств увеличиваются, то для отражения капитализации ремонтных затрат в бухгалтерском учете следует использовать счет 15 "Капитальные инвестиции".

При капитализации расходов на ремонт увеличивается остаточная стоимость объекта основных средств в балансе предприятия, соответственно расходы на ремонт будут уменьшать финансовые результаты предприятия постепенно, через суммы начисленного износа, в течение срока полезного использования объекта. При признании расходов на ремонт в текущем отчетном периоде финансовые результаты предприятия будут значительно уменьшены в сравнении с вариантом капитализации расходов.

Необходимо отметить следующую особенность расчета лимита. Если предприятие в течение отчетного года приобретает объект основных фондов, относящийся к группе 1, то расходы, понесенные в течение года на его ремонт, не могут ни при каких условиях быть включены в состав валовых, так как на 1 января отчетного года этого объекта не было, то есть его балансовая стоимость равна нулю [2].

Если для проведения ремонта или улучшения необходим вывод из эксплуатации отдельного объекта группы 1, то балансовую стоимость такого объекта приравнивают к нулю, начисление амортизации прекращают. Последующий ввод такого объекта в состав основных фондов происходит по сумме балансовой стоимости, увеличенной на стоимость понесенных на ремонт расходов.

При выведении из эксплуатации отдельных фондов групп 2 – 4 в связи с ремонтом балансовая стоимость таких групп не изменяется.

Расходы на ремонт арендованных основных фондов групп 2 – 4 отражаются в налоговом учете так же, как и ремонт собственных [3].

Следует выделить неоднозначность отражения в учете ремонта арендованных объектов группы 1, которая заключается в том, что лимит рассчитывается для каждого объекта отдельно, исходя из его балансовой стоимости. Трудность состоит в том, что арендованные объекты не формируют балансовой стоимости. Следовательно, расходы на ремонт арендованных объектов основных фондов группы 1, согласно действующему законодательству, не относятся в состав валовых расходов, а всей суммой создают балансовую стоимость объекта.

Затраты арендатора на улучшение объекта операционной аренды, приводящие к увеличению будущих экономических выгод, которые первоначально ожидалось от его использования, отражаются арендатором как капитальные инвестиции на создание (строительство) прочих необоротных материальных активов, то есть капитализируются на субсчете 153 "Приобретение (изготовление) прочих необоротных материальных активов".

Таким образом, отметим, что учет ремонта и улучшения собственных и арендованных основных фондов обладает множеством особенностей, которые предприятия должны учитывать при составлении отчетности, руководствуясь действующим законодательством Украины.

Литература: 1. Ковалев Д. Улучшение основных средств в налоговом и бухгалтерском учете // Все о бухучете. – 2006. – №31. – С. 29 – 32. 2. Ремонтируем основные фонды // Налоги и бухгалтерский учет. – 2006. – №76. – С. 8 – 47. 3. Щербина Л. Ремонт основных средств от "А" до "Я" // Баланс. – 2006. – №1. – С. 57 – 64. 4. Наказ Мініфіну України "Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" №92 від 27.04.2000. 5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затвержені наказом Мініфіну від 30.09.2003 №561.

Лукавенко С. С.

УДК 657.3

Студент 4 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

The problems of fixed assets revaluation on an enterprise are viewed in the article.

Инфляционные процессы, которые происходят в Украине, требуют осуществления переоценки основных средств и начисления амортизации от переоцененной, а не первоначальной стоимости основных средств. Исследовав нормативно-правовую базу, а также источники периодической литературы относительно переоценки основных средств и отражения ее в учете, можно выделить следующее.

© Лукавенко С. С., 2006



Бухгалтерские нормативы не требуют проведения переоценки основных средств, а лишь разрешают ее, то есть учет основных средств может осуществляться предприятиями по исторической стоимости приобретения или по переоцененной стоимости.

Бухгалтерский учет переоценки ведется по каждому объекту основных средств. Проведение переоценки без привлечения оценщика искажает показатели бухгалтерского учета.

Для целей переоценки стоимости объектов основных средств установлен только один базовый критерий — справедливая стоимость таких объектов.

В нормативной базе по переоценке основных средств не рассматривается порядок возобновления полезности объектов и отображения в бухгалтерском учете разниц, которые возникли при возобновлении полезности объектов, которые раньше переоценивались.

В соответствующих нормативно-правовых актах по оценке имущества не указано, что именно означает "срок действия заключения об оценке имущества".

Приведенные в П(С)БУ 7 группы основных средств не вполне отвечают термину "группа основных средств" для целей переоценки объектов группы. Такие группы, наиболее отвечающие данному термину, указаны в Государственном классификаторе Украины. Детализация групп основных средств для целей переоценки является прерогативой предприятия, закрепленной в приказе об учетной политике.

Порядок отражения суммы переоценки основных средств в бухгалтерском учете зависит от того, была ли проведена дооценка или уценка стоимости объекта основных средств, а также от того, какая проводится по последовательности — первая или последующая переоценка стоимости объекта основных средств.

Недооцененные своевременно объекты следует считать ошибкой в бухгалтерском учете, поскольку вследствие этого амортизационные отчисления, а значит, и расходы предприятия в бухгалтерском учете оказываются заниженными.

Переоценка основных средств в бухгалтерском учете никак не влияет на балансовую стоимость основных фондов и на другие данные налогового учета.

Имеется альтернативная возможность, при которой дополнительный капитал в виде суммы дооценок необоротных активов можно частично списывать в процессе амортизации таких необоротных активов.

Предприятию необходимо сделать дооценку стоимости объекта, остаточная стоимость которого равна нулю, но он продолжает использоваться.

Нормативно-правовые акты не дают теоретического и практического решения методологических проблем рационального отображения в бухгалтерском учете результатов переоценки основных средств и суммы их износа с учетом особенностей переоценки объектов, которые ранее переоценивались.

Амортизация прямолинейным или производственным способом дает возможность проводить переоценку.

Переоценка отражается на стоимости объекта основных средств, но не на сроке его эксплуатации.

Нельзя переоценивать ни при каких обстоятельствах малоценные необоротные материальные активы — библиотечные фонды.

Когда проводится переоценка объектов, которые ранее были переоценены, то в бухгалтерском учете следует учитывать результаты предыдущих переоценок.

Таким образом, проведение предприятием переоценки позволит получить достоверную стоимость основных средств, обеспечит эффективное управление размерами и динамикой амортизационного фонда, будет способствовать росту доверия к учетной политике предприятия со стороны потенциальных инвесторов (особенно иностранных), кредиторов, других финансовых институтов.

Литература: 1. Бухгалтерський облік: нормативна база // Укл. Я. Кавторєва, Ф. Федорченко. – 10-те вид., перероб. і доп. – Харків: Фактор, 2005. – 524 с. 2. Ермакова Н. Переоценка основных средств: тонкости учета // Все о бухгалтерском учете. – 2006. – №31. – С. 41 – 46. 3. Павлюк І. Бухгалтерський облік переоцінки основних засобів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №7. – С. 3 – 10. 4. Шерстюк В. Правильная переоценка. Особенности отражения в бухгалтерском учете результатов переоценки основных средств // Бизнес-консультант. – 2006. – №9. – С. 20 – 23.

УДК 657.44

Смирнова Ю. В.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОБЛІК В ОФШОРНИХ ЗОНАХ

In the article the peculiarities of account in the offshore zones is given. The special attention is paid to the profit account.

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності українські підприємства, окрім звичайних нерезидентів, також працюють з тими, що знаходяться в офшорних зонах, тому з метою оподаткування вітчизняні імпортери повинні враховувати статус свого іноземного партнера.

© Смирнова Ю. В., 2006



Офшор — це території, які забезпечують пільговий режим (зниження податків, звільнення від валютного контролю та ін.) для фінансово-кредитних операцій з іноземними учасниками в іноземній валюті. Кабінетом Міністрів України встановлений і переглядається час від часу перелік офшорних зон. Сьогодні до них відносять: о-ви Гернсі, Джерсі, Мен, Ордерні, Бахрейн, Андорру, Гібралтар, Кіпр, Монако, Антигуа та Барбуду, Багамські та Бермудські о-ви, Барбадос, Ліберію, Тихоокеанський регіон, Самоа, Мальдівську Республіку та ін.

Останньою редакцією п. 18.3 Закону "Про оподаткування прибутку підприємств" закріплено, що в разі укладення договорів, які передбачають здійснення оплати товарів (робіт, послуг) на користь нерезидентів, що мають офшорний статус, або при здійсненні розрахунків через таких нерезидентів чи через їх банківські рахунки, незалежно від того, здійснюється така оплата безпосередньо або через інших резидентів чи нерезидентів, видатки платників податків на оплату вартості таких товарів (робіт, послуг) включаються до складу їх валових видатків у сумі, що становить 85 відсотків від вартості цих товарів. Виконують цю вимогу, коли: товари (роботи, послуги) купують безпосередньо у нерезидентів з офшорним статусом; розрахунки за придбані товари проходять через нерезидентів-офшорників; товари (роботи, послуги) купують у звичайного нерезидента, а платня за них поступає на банківський рахунок нерезидента-офшорника. Якщо нерезидент — продавець товарів (робіт, послуг) — розташований не в офшорній зоні, але оплата за товари йде на його рахунки, відкриті в банках, зареєстрованих у офшорі, правило п. 18.3 закону про прибуток не застосовують.

Існує протиріччя з приводу застосування п.18.3 Закону про прибуток щодо купівлі основних фондів та цінних паперів і законодавство не дає чіткого пояснення цього питання. Тому можна припустити, що витрати на купівлю основних фондів не відносяться до валових, а збільшують балансову вартість відповідної групи основних фондів. Їх амортизують згідно зі ст. 8 закону про прибуток. Це означає, що в податковому обліку треба враховувати та амортизувати повну їхню вартість, а не 85%. Цінні папери можна визначити як товари, проте згідно з податковим обліком їхня вартість також не збільшує валові витрати, тобто знову треба враховувати 100% їхньої вартості.

У бухгалтерському обліку при відображенні купівлі товарів з офшорних зон ніяких обмежень не існує. Тут діють звичайні правила для операцій придбання товарів (робіт, послуг) і формування їх вартості, встановлені П(С)БО 9 і П(С)БО 16. Формують первинну вартість товарів, куплених у офшорних компаній, у звичайному порядку, тобто із застосуванням П(С)БО 9. Крім того, здійснюючи операції в іноземній валюті, потрібно враховувати вимоги П(С)БО 21.

Операції з виконання договору з нерезидентом, вартість яких виражена в інвалюті, проводять в обліку в інвалюті і в гривнях, перерахувавши суми за офіційно встановленим курсом НБУ. Товари (роботи, послуги), куплені в нерезидента на умовах передоплати, оприбутковуються за курсом НБУ на день переліку передплати. Тому курсових різниць у підприємства не виникає — ні на дату складання балансу, ні на дату надходження товарів (результатів робіт, послуг). Якщо спочатку відбулося отримання товарів (результатів робіт, послуг), то використовують курс НБУ, що діє на дату оприбуткування товарів. У результаті в підприємства виникає монетарна заборгованість, яка підлягає перерахунку за курсом НБУ на дату балансу і на дату погашення заборгованості.

Література: 1. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97 №283/97 – ВР. 2. Бондарева Е. Приобретение товаров в офшорных зонах: налоговый и бухгалтерский учет / Е. Бондарева, В. Кравченко // Все о бухгалтерском учете. – 2006. – №10. – С. 7.

Антонова Ю. М.

УДК 657.6:658.15

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ І ПЛАНУВАННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

In the article the theoretical and practical base for audit of financial results organization is given.

Актуальність обраної теми полягає в тому, що фінансовий результат становить універсальну економічну категорію, яка враховує два чинники основної мети підприємницької діяльності — доходи та витрати. Формування інформації про доходи і витрати здійснюється послідовно та безперервно за допомогою системи бухгалтерського обліку.

© Антонова Ю. М., 2006



На жаль, в Україні розвиток нормативної та методичної бази за різними напрямками здійснюється без відповідної узгодженості, що призвело до значних відмінностей у методиці обліку доходів, витрат, визначення фінансових результатів діяльності та відображення їх у звітності для використання різними групами користувачів. Тому питання бухгалтерського обліку доходів і витрат, методики визначення фінансових результатів, оподаткованого прибутку і контролю за їх формуванням та відображенням у звітності є досить актуальними, досліджуються як науковцями, так і практикуючими бухгалтерами, аудиторами, менеджерами.

Проблеми обліку фінансових результатів у сучасних умовах розглядаються у працях вітчизняних вчених: М. Т. Білухи, М. Я. Дем'яненка, П. І. Гайдуцького, П. М. Гарасима, Г. Г. Кірейцева, М. В. Кужельного, В. Г. Лінника, Ю. І. Осадчого, В. М. Пархоменка, М. С. Пушкаря, П. Т. Саблука, В. Г. Швеця, О. М. Шпичака та ін. Питаннями аудиту формування фінансових результатів та відображення їх у звітності займаються Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, С. Я. Зубілевич, О. А. Петрик, О. Ю. Редько, В. В. Сопко. Вони роблять значний внесок у розвиток обліку, підходячи до нього з точки зору стандартизації звітності.

Здійснено теоретичне та практичне обґрунтування автором процесу організації аудиту фінансових результатів, розробку відповідного плану та програми перевірки фінансових результатів діяльності.

Ефективна організація управління аудиторським процесом передбачає дотримання певних етапів проведення аудиту. Першим етапом проведення аудиту є планування. Аудиторська перевірка має бути належним чином спланована. Процес планування досить громіздкий і може займати до 30% часу, витраченого на перевірку. Аудитор повинен планувати свою роботу так, щоб мати можливість ефективно провести аудиторську перевірку [1, с. 91].

Метою планування є звернення уваги аудитора на найважливіші напрями аудиту, на виявлення проблем, які слід ретельно вивчити. Планування допоможе аудитору належним чином організувати свою роботу і здійснювати нагляд за роботою асистентів, а також координувати роботу інших аудиторів та фахівців.

Організацію і проведення аудиторської перевірки фінансових результатів діяльності підприємства слід проводити через процес трьохетапного планування аудиту: попередній план, загальний план і програма аудиту.

Попередній план аудиту операцій з обліку фінансових результатів діяльності підприємства складається з наступних розділів. Знайомство з клієнтом — аудитор повинен визначити потенційних користувачів Форми №2 "Звіт про фінансові результати", визначити мету аудиту та можливе використання його результатів, оцінити причини зміни аудитора, визначити поточні і майбутні проблеми клієнта, встановити особливості характеру керівників підприємства, їх стратегічну лінію.

Другий розділ попереднього плану — вивчення бізнесу клієнта. Аудитор повинен мати достатній рівень знань про бізнес клієнта і галузь, щоб встановити та зрозуміти події, операції, угоди, що можуть мати суттєвий вплив на розмір фінансових результатів діяльності підприємства.

Третій розділ попереднього плану — оцінка можливості проведення аудиту. Аудитор має оцінити, наскільки облікові записи фінансових результатів діяльності підприємства відповідають виду діяльності клієнта, здійсненим господарським операціям та нормативним актам.

Друга стадія планування аудиту операцій з обліку фінансових результатів діяльності підприємств — розробка і затвердження загального плану, який складається з розділів: оцінка системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю клієнта; визначення суттєвості аудиту; оцінка суттєвості аудиторського ризику; визначення джерел інформації; встановлення аудиторської вибірки; управління та контроль за якістю виконаного аудиту.

На підставі результатів попереднього аналізу, оцінки надійності системи внутрішнього контролю, оцінки ризиків і суттєвості аудитор повинен визначити спосіб проведення перевірки. Найоптимальнішим прийомом аудиту операцій з обліку фінансових результатів діяльності підприємства є вибіркове дослідження, яке дозволяє розширити результати перевірки частини сукупності на весь її обсяг.

Використавши публікації науковців, літературні джерела, власні дослідження щодо організації аудиту фінансових результатів, можна узагальнити поняття організації аудиту фінансових результатів і включити до нього планування. Адже всі організаційні роботи, процедури аудитора зводяться до одного — складання плану та програми аудиту.

До попереднього плану аудитора при проведенні аудиту фінансових результатів слід включити наступні розділи: знайомство з клієнтом; визначення бізнесу клієнта; оцінка можливості проведення аудиту.

Загальний план, як і попередній, повинен бути гнучким до змін, які можуть виникнути під час проведення аудиту, та містити такі розділи: оцінка системи бухгалтерського обліку і контролю; визначення суттєвості аудиту; оцінка аудиторського ризику; встановлення аудиторської вибірки; отримання аудиторських доказів.

Чітка організація планування аудиту фінансових результатів діяльності підприємства дає змогу в подальшому правильно застосувати методичні прийоми перевірки та зробити висновок, що підтвердить показники "Звіту про фінансові результати".

Література: 1. Ковбич Т. М. Організація аудиту фінансових результатів // Вісник Житомирського державного технологічного університету // Економічні науки. – 2005. – №1(31). – С. 91 – 96. 2. Лебедзевич Я. В. Аудит обліку фінансових результатів та їх використання // Наукова конференція. Аудит як важливий інструмент ринкової економіки, м. Київ, 5 – 6 жовтня 2006 р. – К., 2000. – С. 140 – 143.

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

In the article an economic essence of "accounting" and "financial reporting" terms is revealed.

Актуальність даного питання полягає в тому, що давати чіткі та логічні визначення — одне із найважливіших завдань. Так, з часів Л. Пачолі було дано багато різних визначень бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Однак, на жаль, з них не можна вибрати те визначення, що вважається єдино правильним. Тому проблемою даного дослідження є недосконалість визначень "бухгалтерський облік" та "фінансова звітність" і їх економічної сутності.

Серед вчених та практиків, які займаються розробкою даної проблеми, можна виділити Ф. Ф. Бутинця, Я. В. Соколова, В. В. Сопко та ін.

При розробці даної проблеми ставиться мета вдосконалити визначення бухгалтерського обліку та фінансової звітності і виділити їх економічну сутність.

Бухгалтерський облік є складною системою — сукупністю елементів, пов'язаних між собою та об'єднаних в єдине ціле. Виступаючи сполучною ланкою між господарською діяльністю та особами, які приймають рішення, бухгалтерський облік: по-перше, вимірює господарську діяльність шляхом реєстрації даних про неї для подальшого використання; по-друге, виконує обробку даних та інтерпретує їх таким чином, щоб вони набули практичної корисності; по-третє, передає у вигляді звітів інформацію тим, хто використовує її для прийняття управлінських рішень [1].

З огляду на такі основні функції бухгалтерського обліку, як інформаційна, контрольна та аналітична, його завдання можна сформулювати наступним чином:

забезпечення необхідною інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів для контролю за дотриманням законодавства при здійсненні господарських операцій і за їх доцільністю;

забезпечення контролю наявності та руху майна, виконання обов'язків, використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів відповідно до затверджених норм, нормативів та кошторисів; попередження отримання негативних результатів господарської діяльності підприємства та пошук внутрішньогосподарських резервів забезпечення фінансової стійкості.

Як зрозуміло зі змісту завдань, які покликані вирішувати бухгалтерський облік, основне його призначення — забезпечити користувачів необхідною інформацією.

Так, згідно з Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", бухгалтерський облік — це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття рішень [2].

Автор вважає, що дане визначення не повністю розкриває сутність бухгалтерського обліку. Слід додати, що це також забезпечення збереження майна власника та контролю за дотриманням законодавства при здійсненні господарських операцій і за їх доцільністю та економічністю.

Для управління діяльністю підприємства, оцінки її результатів, виявлення резервів підвищення його економічної ефективності складається фінансова звітність.

Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", фінансова звітність — це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [2].

Фінансова звітність повинна об'єктивно висвітлювати необхідну користувачам повну інформацію про фінансовий стан і результати господарської діяльності підприємств, проведені коригування, виправлення облікових даних, причини їх здійснення.

Іншими словами, фінансова звітність має задовольняти інтереси користувачів, якими є юридичні і фізичні особи, необхідною інформацією про діяльність підприємства для прийняття певних рішень.

Фінансова інформація повинна забезпечувати співставлення даних як одного підприємства за різні звітні періоди, так і різних підприємств.

Порівняльна інформація попередніх звітних періодів повинна бути розкрита у фінансовій звітності як в описовій, так і в цифровій формі, якщо вона необхідна для розуміння фінансових звітів за звітний період.

Виходячи з вищевказаного, слід відмітити, що визначення фінансової звітності слід доповнити тим, що це обов'язкова та регулярна бухгалтерська звітність, яка є публічно-правовим документом.



Що ж стосується економічної сутності, то звітність як економічна категорія трактується за двома напрямками. З одного боку, вона є економічною інформацією про виробничу й фінансово-господарську діяльність підприємства. З іншого — звітність як елемент методу бухгалтерського обліку — це метод узагальнення і подання інформації про результати діяльності підприємства.

Базуючись на даних бухгалтерського обліку як системи суцільного, безперервного та чіткого документального оформлення господарських процесів, вона відображає і дає змогу оцінити результати діяльності, прогнозувати напрями підвищення ефективності господарювання та пропонувати необхідні для управління рішення.

Отже, фінансова звітність повинна об'єктивно висвітлювати необхідну користувачам інформацію про фінансовий стан і результати господарської діяльності підприємств, проведені коригування, виправлення облікових даних, причини їх здійснення. Також необхідним є дотримання принципу повного висвітлення, тобто фінансова звітність має містити всю інформацію про фактичні наслідки господарських операцій і подій, здатну вплинути на рішення, які приймаються на її основі, незалежно від того, відповідно до яких стандартів складається фінансова звітність.

Література: 1. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності "Облік та аудит" вищих навчальних закладів / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. — 6-те вид., доп. і перероб. — Житомир: ПП "Рута", 2005. — 756 с. 2. Бухгалтерський облік у документах: Навч. посібник для ВНЗ / Під ред. І. М. Чернелевського. — К.: Пектораль, 2005. — 392 с.

УДК 657.6:658.15

Клиженко Я. І.

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ЖНЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АУДИТУ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

The theoretic aspects of an enterprise expenses audit are examined in the article.

За ринкових умов господарювання вирішальним фактором виживання підприємства в конкурентній боротьбі стають витрати діяльності, оскільки вони в більшій мірі обумовлюють розмір його прибутку. Водночас мінімізація витрат та значне ресурсозбереження можливі лише за умов існування ефективного контролю, прогресивною формою якого є аудит.

Вивченню питань аудиту витрат діяльності підприємства присвятили свої роботи Б. С. Юровський, С. Г. Чигасов, О. І. Павликівська, Ф. Ф. Бутинець, Т. Каменська, Ю. В. Піча, Л. П. Кулаковська, А. В. Озеран, А. М. Кузьминський, В. П. Завгородний та ін. Узагальнення опублікованих з цієї проблематики робіт дозволило зробити висновок: питання економічного понятійного апарату аудиту витрат діяльності підприємства недостатньо розроблені. Більшість видатних науковців та практиків доходять висновку, що витрати слід розглядати не тільки як індикатор ефективності діяльності підприємства, а і як один з першочергових об'єктів контролю, в тому числі незалежного (аудиторського).

Аудит витрат діяльності підприємства є найважливішою і водночас однією з найменш досліджених частин аудиторської перевірки.

У загальному (традиційному) розумінні під аудитом витрат діяльності підприємства дослідники розуміють перевірку підсупності бухгалтерського обліку, яка відображає формування витрат діяльності.

У той же час слід зауважити, що еволюція бухгалтерського обліку спричинила розвиток і аудиту.

Мета аудиту полягає в пошуку невідповідностей у витратах, що виникають у зв'язку зі змінами в межах обсягів виробництва продукції [1, с. 12 – 13].

Стосовно сучасної економічної науки, то аналіз визначень мети проведення аудиту витрат різними дослідниками дає всі підстави зробити висновок про відсутність єдиної точки зору щодо досліджуваного об'єкта.

Ф. Ф. Бутинець [2], Т. О. Каменська [3], Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча [4] та А. В. Озеран [5] стверджують, що метою здійснення аудиту витрат є підтвердження достовірності звітності і правильності ведення обліку витрат, і дотримуються традиційного підходу до вирішення цього питання. Опонують їм О. І. Павликівська [1], А. Н. Кузьминський [6], В. П. Завгородний [7], що схильні орієнтуватися на управлінський аудит витрат.

Отже, в сучасних умовах господарювання аудит витрат діяльності набуває особливого значення. По-перше, його результати забезпечують довіру користувачів до перевіреної інформації. По-друге, аудит витрат сприяє зниженню собівартості продукції як одного з чинників, що безпосередньо впливають на конкурентоспроможність фірми.

© Клиженко Я. І., 2006



Вирішення окреслених проблем автор вбачає у систематизації та уніфікації теоретичного підґрунтя аудиту витрат діяльності підприємства. З цією метою пропонується таке визначення витрат: це виражене в грошовій формі використання виробничих чинників, результатом якого є формування собівартості продукції (товарів тощо).

Запропоноване визначення витрат зазначає, що до складу витрат входять як затрати (у вигляді собівартості активів), так і інші витрати, пов'язані з функціонуванням підприємства.

Справедливість визначення полягає в тому, що у формуванні собівартості беруть участь лише рахунки, які уособлюють активи підприємства. У свою чергу, рахунки з обліку витрат кореспондують як з активними, так і з пасивними рахунками.

Водночас, враховуючи результати наведеного вище аналізу, автором пропонується під аудитом витрат діяльності підприємства розуміти незалежну перевірку операцій, що формують витрати діяльності підприємства, з метою підтвердження достовірності фінансової звітності відносно обліку витрат і пошуку шляхів економії та ефективного використання економічних ресурсів підприємства, беручи до уваги потреби сучасних умов господарювання.

Наведене визначення, з одного боку, повністю відповідає сутності аудиту в загальному розумінні, а з іншого — враховує сучасний управлінсько-орієнтований підхід до визначення мети аудиту витрат.

Таким чином, можна зробити висновок, що аудит витрат має цінне тактичне та стратегічне значення для розвитку підприємства і відіграє значущу роль у ресурсозбереженні. Однак на практиці цей напрямок аудиту не знаходить широкого застосування, що обумовлено значними трудовитратами на його проведення, відсутністю чіткого теоретико-методологічного підґрунтя, невідпрацьованістю процесу організації аудиту витрат діяльності підприємства тощо.

Література: 1. Павликівська О. І. Облік і аудит виробничих витрат (на прикладі підприємств цукрової промисловості) // Рукопис. 2. Бутинець Ф. Ф. Аудит: Підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" ВНЗ. – 2-е вид., перероб. та доп. – Житомир: ПП "Рута", 2002. – 672 с. 3. Буханцева М. В. Бухгалтерський облік витрат на підприємстві / М. В. Буханцева, Т. О. Каменська, Л. Г. Церетелі. – К.: Ред. журн. "Вісник податкової служби України", 2005. – 80 с. 4. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту: Навч. посіб. / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – К.: Каравела, 2004. – 568 с. 5. Озеран А. В. Планування та організація аудиту витрат на виробництво // Аудитор України. – 2005. – №10(72). 6. Аудит: Практич. посібник / Под ред. А. Н. Кузьминського. – К.: Учетинформ, 1996. – 284 с. 7. Завгородній В. П. Бухгалтерський учет, контроль и аудит в условиях рынка / В. П. Завгородній, В. А. Савченко. – 2-е изд. – К.: Блиц-Информ, 1997. – 832 с.

Каверзіна І. М.

УДК 657.6:658.62

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

АУДИТ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

The article is devoted to the problem of stock of goods audit on enterprises of the wholesale trade.

Утвердження ринкових відносин в Україні вимагає принципово нових підходів до управління товарними запасами, що зумовлює необхідність удосконалення методики й організації фінансового обліку та аудиту.

Товарні запаси для підприємств оптової торгівлі є складовою частиною оборотних активів, реалізація яких формує основну частину операційного доходу. Раціонально організований фінансовий облік та внутрішній аудит товарних запасів сприяє створенню інформаційної бази для прийняття управлінських рішень.

Сформуванню об'єктивну оцінку стану підприємства оптової торгівлі, виявити слабкі та сильні сторони й паралельно розробити програму його подальшого розвитку можна за допомогою проведення аудиту товарних запасів.

Вивчення існуючої практики організації аудиту на оптових підприємствах України показало, що вдосконаленню аудиту товарних запасів і товарообороту не приділяється належної уваги. Ряд теоретичних та практичних аспектів аудиту товарних запасів не висвітлено ні в нормативних документах, ні в економічній літературі. Це вказує на актуальний характер теми дослідження.

Метою даного дослідження є розробка рекомендацій щодо вдосконалення організації і методології аудиту товарних запасів на оптових торговельних підприємствах України.

Значний внесок у теорію та методологію аудиту товарів здійснили українські вчені: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, А. М. Кузьминський, В. В. Сопко, С. Ф. Голова, В. П. Завгородній та ін. Серед зарубіжних вчених слід назвати Я. В. Соколова, М. І. Баканова, Б. Нідлза, Х. Андерсона, Д. Роберт-

© Каверзіна І. М., 2006

сона, Д. Колдуелла, Ф. Вуда, Р. Ентоні. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених, слід відзначити, що питання аудиту товарних запасів потребують подальшого наукового дослідження.

Слід зазначити, що оптова торгівля — це такий різновид торговельної діяльності, який виступає як посередницька ланка між сферами виробництва і споживання в процесі відтворення, що може завершувати (або не завершувати) процес товаропросування [1].

Отже, для підприємства оптової торгівлі основною діяльністю є операції, пов'язані з реалізацією товарів. Згідно з П(С)БО 9 "Запаси", товарні запаси — це товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу [2].

Аудит товарних запасів можна розглядати як підсистему загального аудиту підприємства оптової торгівлі. З огляду на вимоги системного підходу до проведення аудиту при складанні програми аудиторської перевірки доцільно враховувати основні складові елементи аудиту товарних запасів.

Неточність звітних даних, на підставі яких приймаються управлінські рішення, можуть призвести до інформаційного ризику. Потреби в його уникненні спонукають до проведення аудиту, оскільки перевірена аудитором та підтверджена позитивним висновком звітність є підґрунтям для прийняття рішень і вважається достатньо повною, точною та неупередженою.

Об'єктом аудиту виступає вся сукупність товарних запасів, які втримуються на підприємстві для подальшого продажу.

Метою аудиту товарних запасів є складання й вираження аудитором думки про те, чи в усіх істотних аспектах фінансова звітність у частині відображення товарів відповідає вимогам законодавчих актів та інструкцій, які регламентують відповідні питання.

Автор вважає, що при проведенні аудиту товарних запасів на підприємствах оптової торгівлі слід виділити наступні стадії:

- 1) вивчення загальної інформації щодо підприємства;
- 2) оцінка системи внутрішньогосподарського контролю;
- 3) визначення аудиторського ризику, рівня суттєвості й вибірки;
- 4) розробка програми аудиту товарних запасів;
- 5) проведення аудиторської перевірки товарних запасів;
- 6) узагальнення результатів аудиторської перевірки;
- 7) складання аудиторського висновку.

Велика увага при проведенні аудиту на підприємствах оптової торгівлі приділяється продажу товарних запасів, оскільки він забезпечує основну частину доходу підприємства.

Важливою є перевірка встановлення відповідності формування ціни товару умовам договору, а також виділення окремим рядком податку на додану вартість.

Після завершення перевірки аудитором необхідно узагальнити записи в робочих документах й дати оцінку правильності ведення бухгалтерського обліку, вірогідності облікових і звітних даних щодо товарних запасів на підприємстві оптової торгівлі.

Таким чином, аудит товарних запасів на підприємствах оптової є одним з найбільш надійних і достовірних критеріїв контролю за станом бухгалтерського обліку й засобом виявлення проблем і аналізу ситуації, що склалася, з метою пошуку шляхів усунення недоліків та підвищення ефективності діяльності підприємства оптової торгівлі.

Література: 1. Балабан М. П. Оптова торгівля в ринковому середовищі: ефективність функціонування та стратегія розвитку: Монографія. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 156 с. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – №13. 3. Занько Б. Особенности аудита товарных запасов / Б. Занько, Т. Купченко // Бухгалтерия. Налоги. Бизнес. – 2000. – №31. – С. 38 – 41. 4. Зоріна О. Економічна сутність та деякі аспекти управління товарними запасами в оптовій торгівлі // Зб. наук. пр. "Економіка: проблеми теорії та практики". Вип. 184. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 138 – 148.

УДК 657:65

Лабур Ю. О.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

РАЗРАБОТКА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

In the article the "registration policy" concept is determined, the basic aspects of the registration policy are considered.

Учетная политика — совокупность принципов, методов и процедур, используемых предприятием для составления и предоставления финансовой отчетности. Изучением, а также разработкой принципов и методов учетной политики занималось большое количество экономистов и теоретиков, таких, как Е. Солодков, С. Новиков, В. Каргет, Л. Волинец и др.

© Лабур Ю. О., 2006



Учетная политика призвана для того, чтобы создать на каждом конкретном предприятии такую систему бухгалтерского учета, которая позволила бы предоставить финансовой отчетности однозначно толкуемую информацию, составленную с учетом особенностей каждого конкретного предприятия.

Учетная политика на предприятии должна быть постоянной. Ее можно менять только тогда, когда изменяются устав, требования органа, утверждающего П(С)БУ, или если изменения обеспечат достоверное отражение событий или операций в финансовой отчетности. Предприятие должно самостоятельно указать один или несколько и зафиксировать свой выбор в приказе (таблица).

Таблица

Составляющие учетной политики

Составляющие учетной политики	Возможные варианты	Нормативные документы
Организация бухгалтерского учета	штатный бухгалтер; бухгалтерская служба во главе с главным бухгалтером; специалист по бухучету; частный предприниматель; централизованная бухгалтерия; аудиторская фирма; собственник или руководитель предприятия	Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине"
Форма бухгалтерского учета	журнально-ордерная; упрощенная; упрощенная с регистрами учета имущества	Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине"
Использование счетов бухгалтерского учета 8-го и 9-го классов	самостоятельно определяется предприятием	Инструкция №291
Технология обработки учетной информации	ручная; с применением автоматизированной системы	Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине"
Периодичность проведения инвентаризации	самостоятельно определяется предприятием	Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине"
Порядок ведения налогового учета. Ответственные за формирование регистров налогового учета	с 01.01.2000 г. в системе счетов бухгалтерского учета валовые доходы и валовые расходы не отражаются	Закон "О налогообложении прибыли"
Граница существенности	определяется соответствующими П(С)БУ и руководством предприятия	П(С)БУ 1 "Общие требования к финансовой отчетности"
Продолжительность операционного цикла	самостоятельно устанавливается предприятием	П(С)БУ 2 "Баланс"
Срок полезного использования объекта основных средств	самостоятельно устанавливается предприятием	П(С)БУ 7 "Основные средства"
Методы амортизации основных средств	прямолинейный; уменьшения остаточной стоимости; ускоренного уменьшения остаточной стоимости; кумулятивный; производственный; предусмотренный налоговым законодательством	П(С)БУ 7 "Основные средства"
Методы амортизации других необоротных материальных активов	прямолинейный; производственный; метод начисления 50%; амортизированной стоимости в первом месяце использования объекта и остальных 50% амортизированной стоимости в месяце их исключения из активов	П(С)БУ 7 "Основные средства"
Переоценка необоротных активов	самостоятельно устанавливается предприятием	П(С)БУ 7 "Основные средства"
Периодичность зачисления сумм дооценки необоротных активов в нераспределенную прибыль	самостоятельно устанавливается предприятием	П(С)БУ 7 "Основные средства"
Величина стоимостного критерия принадлежности материального актива к малоценным необоротным активам	самостоятельно устанавливается предприятием	П(С)БУ 7 "Основные средства"
Срок полезного использования нематериальных активов	самостоятельно устанавливается предприятием	П(С)БУ 8 "Нематериальные активы"

Таким образом, предприятие самостоятельно определяет свою учетную политику, ее эффективность целиком зависит от руководства компании. Ключевую роль в оптимизации этого процесса играет документ, который в отечественной практике принято называть приказом об учетной политике. Учетная политика формируется на основе совокупности основных принципов и правил, выбор которых требует системного анализа и учета ряда факторов, таких, как: форма собственности и организационно-правовой статус предприятия, отраслевая принадлежность и вид деятельности, организационная структура управления и наличие структурных подразделений; текущие и долгосрочные цели предприятия, наличие четко сформулированной стратегии финансово-хозяйственного развития; особенности производственной, коммерческой, финансовой, управленческой деятельности.

Литература: 1. Волинец Л. Учетная политика на предприятии // Энциклопедия бухгалтера и экономиста. – 2006. – №7. – С. 8 – 163. 2. Каргет В. Первый бухгалтерский приказ // Бухгалтерия. – 2000. – №3. – С. 16 – 18.

УДК 657: 006.32 (477)

Дмитрієв В. І.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ГАРМОНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

In this article basic tendencies of international standards of the financial reporting development and certain prospects of their application in Ukraine are considered.

Розширення Європейського Союзу відкрило нові перспективи для партнерства, економічної інтеграції та співробітництва України і ЄС. Тому доцільно гармонізувати національну систему бухгалтерського обліку з міжнародною практикою.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) в Україні не є обов'язковими, вони мають лише рекомендаційний характер, оскільки ні Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО), ні фахові організації не мають повноважень вводити в дію міжнародні угоди або вимагати відповідності національного законодавства положенням міжнародних стандартів. Тобто МСФЗ не є домінуючими над законодавчими актами, що регулюють складання фінансової звітності певної країни. Результат цих зусиль — сприяння МСФЗ поліпшенню та гармонізації фінансової звітності.

Прийняття й використання МСФЗ забезпечує зменшення ризику для кредиторів та інвесторів; зниження витрат кожної країни на розробку власних стандартів; поглиблення міжнародної кооперації в галузі бухгалтерського обліку; однозначне розуміння фінансової звітності та зростання довіри до її показників у всьому світі [1].

На сьогодні міжнародні стандарти не тільки узагальнюють накопичений досвід різних країн, а й активно впливають на розвиток національних систем бухгалтерського обліку та звітності. Роль міжнародних стандартів помітно зросла у зв'язку із набуттям чинності угоди між Комітетом з міжнародних стандартів фінансової звітності (КМСФЗ) та Міжнародною організацією комісій з цінних паперів (IOSCO) про те, що акції компаній, звітність яких складатиметься відповідно до ратифікованого IOSCO переліку міжнародних стандартів, включатимуться в листинг усіх фондових бірж світу. У такий спосіб для підприємств полегшується вихід на світові ринки капіталу та знижуються витрати на залучений капітал.

У зв'язку з тим, що МСФЗ постійно змінюються, все більше спостерігається розбіжностей між ними та національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Оскільки відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" П(С)БО не можуть суперечити міжнародним стандартам, найближчим часом слід очікувати внесення відповідних змін до них. Крім того, альтернативним шляхом є внесення змін до Закону "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" з метою безпосереднього застосування МСФЗ підприємствами, що мають оприлюднювати фінансову звітність.

Відповідно до цього розроблено План дій "Україна — ЄС" від 21.02.2005 р. Зокрема, в ньому наголошується на необхідності адаптувати та забезпечити ефективну імплементацію основних принципів відповідних міжнародних правил і стандартів, а також правил та стандартів ЄС.

Рада зі стандартів фінансового обліку США була не єдиною бухгалтерською організацією, яка дійшла висновку про необхідність створення концептуальної основи, яка слугувала б керівництвом у



процесі розробки облікових стандартів. Після США Концептуальну основу спочатку було розроблено в Канаді, потім Комітетом з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО), а пізніше — в Австралії, Новій Зеландії, Великій Британії [2].

Розробка Концептуальної основи фінансового обліку та звітності є одним із визначальних чинників удосконалення бухгалтерського обліку в Україні й наближення його до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності. Під час розробки вітчизняної Концептуальної основи за основу можна взяти проект спільної Концептуальної основи, яка розробляється Радою зі стандартів фінансового обліку США та Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Таким чином, можна дійти висновку, що на сьогодні міжнародні стандарти не тільки узагальнюють накопичений досвід різних країн, а й активно впливають на розвиток національних систем бухгалтерського обліку та звітності. Ці причини вплинули на вибір Міжнародних стандартів фінансової звітності як орієнтиру для реформування системи бухгалтерського обліку та звітності України.

В Україні потребує вирішення проблема системи статистичної звітності через встановлення законодавчих вимог до річного звіту підприємства, а не тільки до фінансової звітності. На законодавчому рівні слід встановити передбачені Директивами ЄС мінімальні вимоги до складу фінансової звітності суб'єктів господарювання, які не зобов'язані оприлюднювати фінансову звітність за МСФЗ.

Створення вітчизняної Концептуальної основи фінансового обліку та звітності принесе користь передусім Методологічній раді з бухгалтерського обліку та Міністерству фінансів України, оскільки допоможе в розробці нових Національних положень з бухгалтерського обліку, а також забезпечить розробників стандартів концепціями, необхідними для вирішення облікових проблем.

Література: 1. Костюченко В. Гармонізація національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та Сьомої Директиви ЄС щодо сфери застосування та подання консолідованих фінансових звітів // Бухгалтерський облік та аудит. – 2005. – №4. – С. 17 – 24. 2. Нищенко Л. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №5. – С. 6.

Ахрамеева І. Ю.

УДК 657 (47+57)

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОГЛЯД РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПОСТРАДЯНСЬКИХ КРАЇН

In the article the author gives a review of accounting development in the post-soviet countries.

Реформування системи бухгалтерського обліку в Україні – дуже важливий і складний процес, оцінка якого потребує огляду й аналізу аналогічних процесів, що проходять в інших країнах, передусім у пострадянських. Тому обрана тема є актуальною, її розглядають і досліджують багато вчених та науковців, зокрема, С. Голов, Я. Соколов, О. Охрамович, А. Романов та ін.

6 березня 1998 р. Уряд Російської Федерації затвердив Програму реформування бухгалтерського обліку відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Загальне методичне керівництво бухгалтерським обліком було покладене на Міністерство фінансів, за винятком кредитних установ, відносно яких методологічне керівництво здійснює Центральний банк РФ. У РФ було дозволено організаціям не складати консолідовану бухгалтерську звітність за правилами, передбаченими нормативними актами Міністерства фінансів РФ, якщо консолідована бухгалтерська звітність складена на основі МСФЗ. Це дало змогу російським компаніям уникнути складання двох комплектів звітності. Продовженням реформування бухгалтерського обліку в РФ стала Концепція розвитку бухгалтерського обліку та звітності на середньострокову перспективу, яка передбачає перехід на МСФЗ у період 2004 – 2007 рр. відкритих акціонерних товариств та організацій, які мають цінні папери, що розміщені й обертаються. У період 2008 – 2010 рр. передбачено перехід до формування консолідованої фінансової звітності інших господарюючих суб'єктів з урахуванням вимог МСФЗ.

© Ахрамеева І. Ю., 2006

Розглядаючи розвиток бухгалтерського обліку в Республіці Азербайджан, можна сказати, що важливим кроком на шляху до застосування МСФЗ стало прийняття у 2004 р. нового Закону "Про бухгалтерський облік", що передбачає диференційований підхід до фінансової звітності підприємств та організацій. Таким чином, з 1 січня 2008 р. МСФЗ мають застосовувати більшість державних підприємств, зокрема підприємства нафтогазової промисловості. Недержавні комерційні підприємства починаючи з 1 січня 2008 р. будуть застосовувати НСБО (Національні стандарти бухгалтерського обліку) або МСФЗ за їх вибором. Державні некомерційні організації з 1 січня 2009 р. застосовуватимуть НСБО. Суб'єкти малого підприємництва з 1 січня 2006 р. використовують спрощені правила обліку або НСБО за їх вибором. Усі банки, що діють на території Азербайджану, повинні складати фінансові звіти згідно з МСФЗ.

Розглядаючи Республіку Казахстан, можна сказати, що вона одна із перших у СНД почала перехід на МСФЗ. Початком процесу формування системи бухгалтерського обліку в Казахстані став Наказ Президента Республіки Казахстан "Про бухгалтерський облік" від 29 грудня 1995 р.

Стандарти бухгалтерського обліку Казахстану ґрунтуються на міжнародних стандартах, однак при цьому враховують особливості розвитку ринкових відносин, а також законодавство Республіки Казахстан. Для забезпечення більш широкого доступу підприємств країни на міжнародний ринок товарів і капіталу затверджені Концептуальна основа для підготовки та подання фінансової звітності, а також Типовий план рахунків бухгалтерського обліку і прийнята постанова Уряду "Про затвердження Правил визначення організацій, фінансова звітність яких з 1 січня 2003 р. складається відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності" від 3 лютого 2003 р. №119. У результаті реформи в Республіці Казахстан була створена чотирирівнева система регулювання бухгалтерського обліку. Перший рівень — це Наказ Президента Республіки Казахстан "Про бухгалтерський облік" від 26 грудня 1995 р. №2732, який встановлює основні принципи і загальні правила обліку. У 2002 р. до нього були внесені зміни та доповнення. Другий рівень — Стандарти бухгалтерського обліку. Третій рівень — Методичні рекомендації із застосування стандартів. Четвертий рівень — облікова політика суб'єкта, яка становить сукупність способів, прийнятих керівництвом для ведення бухгалтерського обліку [1].

Спроби переходу до обмеженого прямого застосування МСФЗ в Україні були зроблені в останні 3 роки шляхом підготовки змін до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність", які передбачали, що підприємства, цінні папери яких перебувають на лістингу, банки та інші фінансові установи мають складати фінансову звітність відповідно до МСФЗ. Однак цей законопроект не отримав необхідної кількості голосів при його розгляді у ВР України. Як показують дослідження, втілення МСФЗ у національну систему бухгалтерського обліку хоча й дає змогу досягнути значного ступеня гармонізації, однак зберігає певний діапазон розбіжностей, крім того, підприємства, що добровільно застосовують МСФЗ, змушені складати 2 комплекти фінансової звітності: один — згідно із НСБО, а другий — відповідно до МСФЗ.

Ураховуючи все вищезазначене, можна сказати, що реформування бухгалтерського обліку та аудиту в державах колишнього СРСР орієнтоване на застосування Міжнародних стандартів обліку і аудиту. При цьому пострадянські держави використовують різні стратегії втілення МСФЗ. Немає підстав вважати пріоритетними для України стратегії розвитку обліку, прийняті в Росії та Казахстані. Більш перспективним є підхід Азербайджану, який передбачає обмежене пряме застосування МСФЗ з альтернативою їх добровільного використання підприємствами замість НСБО.

Література: 1. Голов С. Розвиток бухгалтерського обліку та аудиту на пострадянському просторі // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №7 – 8. – С. 3 – 16. 2. Основні проблеми розвитку реформи бухгалтерського обліку і аудиту в країнах СНД // Бухгалтерський облік і аудит. – 1994. – №11. – С. 33 – 38.

УДК 657.44

Фадеева И. Е.

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ИМПОРТИРОВАННОГО ТОВАРА

The author analyzes the role of different approaches to accounting the imported commodity restitution and their significance for the Value added tax (VAT) calculation. The main peculiarities of approaches and the methods of the VAT correction are enlightened.

В статье рассмотрены особенности учета операций по возврату импортированного товара. Данная тема является актуальной, поскольку на сегодня множество успешных переговоров между украинскими и иностранными субъектами предпринимательской деятельности заканчиваются подписанием внешнеэкономических договоров (контрактов). Однако при получении товара иногда об-

© Фадеева И. Е., 2006



наруживается несоответствие указанным в контракте качеству и количеству товара. Это позволяет покупателю вернуть товар продавцу, при этом происходит изменение суммы компенсационной стоимости товара, а значит, необходима корректировка налогового кредита у покупателя. Именно на этой стадии возникает вопрос выбора наиболее приемлемого варианта корректировки НДС.

Цель статьи — показать особенности и проблемные аспекты каждого подхода корректировки НДС.

Первый подход состоит в исключении из налогового кредита "импортного" НДС, поскольку товары, возвращенные нерезиденту, больше не используются в хозяйственной деятельности покупателя. При этом в бухгалтерском учете корректировка "импортного" НДС будет осуществляться методом "красное сторно", а корреспонденция счетов будет следующей: дебет субсчета 641, кредит субсчета 644; а далее субсчет 644 необходимо списать на счете класса 9.

Есть и другой подход — возврат товара оформлять в режиме экспорта, при котором ставка налога равна 0%, а значит, данную операцию можно рассматривать как налогооблагаемую, и это возможно доказать.

В первом подходе предлагается сторнировать налоговый кредит, так как возвратив товар налогоплательщик не использует его в хозяйственной деятельности, а значит, теряет право на налоговый кредит. Следует разобраться, что является хозяйственной деятельностью. В соответствии с законом о прибыли [1], можно кратко сформулировать данное понятие — это любая деятельность, направленная на получение дохода. На взгляд автора, операция по возврату товара является хозяйственной деятельностью. Например: заключен договор поставки импортного товара; получен товар; выявлен брак товара, значит, он не может быть продан, а как следствие этого — неполучение дохода; импортер, чтобы избежать убытки, возвращает товар продавцу. В итоге он получит либо товар, который сможет продать и получить прибыль, или нерезидент вернет инвалюту. Автор считает, что это явная хозяйственная деятельность, направленная на получение дохода.

Таким образом, можно сделать вывод, что первый подход является более фискальным, ведь налогоплательщик не имеет проблем с налоговой, однако навсегда теряет сумму НДС. При втором подходе налогоплательщик уменьшает налоговые обязательства последних периодов, но при этом возможно возникновение спора с налоговой. На взгляд автора, каждый предприниматель выбирает для себя наиболее приемлемый подход в зависимости от готовности отстаивать свое мнение и приводить убедительные аргументы относительно того, является ли операция возврата импортированного товара налогооблагаемой.

Література: 1. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємства" від 22.05.97 №283/97-ВР // www.rada.gov.ua

Дорогань Р. А.

УДК 658.15:657

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

In the article an essence of basic means revaluation, fair value, methods, cases and periodicity of its conducting are determined.

Порядок переоценки основных средств регулируется Положением (стандартом) бухгалтерского учета 7 "Основные средства".

Значение переоценки состоит в приведении стоимости основных средств в соответствие к их реальной (справедливой) рыночной стоимости. При этом механизм переоценки предусматривает, что пересмотру подлежит именно остаточная стоимость объекта основных средств, поскольку она сопоставляется и приводится в соответствие к справедливой стоимости объекта.

Переоценка основных средств проводится на дату баланса.

Предприятие может переоценивать объект основных средств, если остаточная стоимость этого объекта существенно отличается от его справедливой стоимости на дату баланса. Существенной признается информация, отсутствие которой может повлиять на решение пользователей финансовой отчетности. Существенность — характеристика учетной информации, которая определяет ее способность влиять на решение пользователей финансовой отчетности.

Порог существенности — абсолютная или относительная величина, которая является количественным признаком существенности учетной информации. Признаками существенности учетной информации являются ее количественные и качественные характеристики, важные для пользователей такой информации. В качестве порога существенности с целью отражения переоценки или уменьшения полезности объектов учета может приниматься величина, которая равняется 1%

© Дорогань Р. А., 2006

чистой прибыли (убытка) предприятия, или величина, которая равняется 10-процентному отклонению остаточной стоимости объектов учета от их справедливой стоимости.

Акт оценки имущества является документом, который содержит заключения о стоимости имущества и подтверждает выполнение процедуры по оценке имущества, осуществленной субъектом оценочной деятельности — органом государственной власти или органом местного самоуправления самостоятельно. Датой оценки выступает дата, по состоянию на которую осуществляются процедуры оценки имущества и определяется стоимость имущества.

Кроме переоценки основных фондов, для целей бухгалтерского учета проведение оценки имущества является обязательным в случаях:

создания предприятий (хозяйственных обществ) на базе государственного имущества или имущества, которое находится в коммунальной собственности;

реорганизации, банкротства, ликвидации государственных, коммунальных предприятий и предприятий (хозяйственных обществ) с государственной долей имущества (долей коммунального имущества);

выделения или определения доли имущества в общем имуществе, в котором имеется государственная доля (доля коммунального имущества);

определения стоимости взносов участников и учредителей хозяйственного общества, если в указанное общество вносится имущество хозяйственных обществ с государственной долей (долей коммунального имущества), а также в случае выхода (исключения) участника или учредителя из состава такого общества;

приватизации и других отчуждений в случаях, установленных законом, аренды, обмена, страхования государственного имущества, имущества, находящегося в коммунальной собственности, а также возврата этого имущества на основании решения суда;

налогообложения имущества в соответствии с законом;

определения убытков или размера возмещения в случаях, установленных законом;

в других случаях по решению суда или в связи с необходимостью защиты общественных интересов.

Акты оценки имущества, составленные для целей приватизации, для регистрации устава открытых акционерных обществ, подписания договора купли-продажи имущества, кроме пакетов акций открытых акционерных обществ, объявления условий продажи имущества, в том числе повторной продажи, действительны на протяжении шестимесячного срока от даты их утверждения.

Согласно П(С)БУ 7 в случае переоценки объекта основных средств на одну и ту же дату осуществляется переоценка всех объектов группы основных средств, к которой относится этот объект. При этом переоценка основных средств той группы, объекты которой уже были переоценены, в дальнейшем может проводиться с такой регулярностью, чтобы их остаточная стоимость на дату баланса существенно не отличалась от справедливой стоимости.

Предприятие может переоценивать объект основных средств, если остаточная стоимость этого объекта существенно отличается от его справедливой стоимости на дату баланса; существенность отдельных объектов учета определяется руководством предприятия. Порогом существенности с целью отражения переоценки объектов учета может приниматься величина, которая равняется 1 проценту чистой прибыли (убытка) предприятия, или величина, которая равняется 10-процентному отклонению остаточной стоимости объектов учета от их справедливой стоимости; для целей переоценки можно выделить группу основных средств; переоценка основных средств той группы, объекты которой уже были переоценены, в дальнейшем может проводиться с такой регулярностью, чтобы их остаточная стоимость на дату баланса существенно не отличалась от справедливой стоимости; переоценка основных средств в бухгалтерском учете никак не влияет на показатели налогового учета.

При написании данной статьи были использованы такие журналы, как "Бизнес-консультант", "Все о бухгалтерском учете" и "Бухгалтерия".

УДК 657.422.2

Федосеенко И. Г.

Студент 3 курса
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ ПО ВЕКСЕЛЯМ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

The article is devoted to the problems of operations with promissory notes reflection in book-keeping and fiscal accounting.

В современных условиях существования бухгалтерского, финансового и налогового учета некоторые положения остаются несогласованными. Поэтому целью написания данной статьи является обоснование порядка и особенностей отображения операций с векселями как в бухгалтерском, так и в налоговом учете.

© Федосеенко И. Г., 2006



Производственные и коммерческие предприятия используют в хозяйственной деятельности векселя не часто. Так как, несмотря на универсальность векселя, не все субъекты стремятся использовать его в своем хозяйственном обороте. Это объясняется тем, что для применения векселя в расчетах необходимы знания вексельного законодательства и сути вексельной терминологии [1]. Вексель — это ценная бумага, держатель которого имеет право в определенный срок требовать от плательщика по векселю обозначенную в нем сумму денег. Особенностью национального вексельного права является то, что вексель на территории Украины, как простой, так и переводной, может быть выдан только для оформления денежного долга за фактически поставленные товары, выполненные работы, предоставленные услуги [2]. При выписке векселя эмитенту следует помнить такие условия: вексель, который не отвечает установленной форме, в котором неправильно указан или совсем отсутствует хотя бы один из обязательных реквизитов, не имеет вексельной силы; условие расчетов в вексельной форме за товары, работы, услуги должно содержаться в тексте письменного договора; выданный на территории Украины вексель составляется на украинском языке.

Особое место среди векселей занимают проценты, которые являются своеобразной альтернативой товарного кредита. Проценты по процентному векселю начинают начисляться с даты выдачи векселя. Эта норма предусмотрена в законодательстве. Но когда необходимо заканчивать начислять проценты по такому векселю, действующим законодательством не определено. Поэтому на практике могут быть определены такие сроки, как дата предъявления векселя для платежа или последний день такого срока. Учитывая эту норму, векселедержатель может получать проценты или ежеквартально, или вообще их не получать. Следует заметить, что в случае передачи векселя другим лицам проценты не начисляются. В налоговом же учете отсутствует четкое определение понятия "вексельные проценты". Актуальным в учете векселей является также учет задолженностей со сроком давности, который закончился [1]. Срок искового требования к основному должнику по векселю — три года со дня наступления срока платежа. Отсчет срока погашения следует вести со дня срока платежа, а не со дня возможного платежа. К срокам, установленным законодательством, не входит первый день отсчета. Если срок искового требования закончился, то такая задолженность у векселедержателя считается безнадежной.

Таким образом, в статье рассмотрены наиболее острые проблемы учета вексельных операций. Поскольку вексель является одновременно и расчетным документом, и ценной бумагой, то в зависимости от того, какая его суть преобладает в операции, он отображается в учете или как долговая, или как финансовая инвестиция. Однако на сегодняшний день в нормативных документах отсутствует четко определенный порядок учета операций с векселями. Поэтому перед тем, как отобразить операцию по векселям в бухгалтерском и в налоговом учете, следует провести анализ нормативных документов и принять правильное решение.

Литература: 1. Ромашко О. М. Бухгалтерський і податковий облік вексельних операцій / О. М. Ромашко, В. В. Сопко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №11(65). 2. Закон Украины "Об обращении векселей в Украине" от 05.04.2001 г. №2374-111.

Акименко Д. В.

УДК 336.221.657

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ВЗАИМОСВЯЗЬ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

In the given article the interrelation and contradictions between book-keeping and fiscal accounting are considered. Problems arising during the selection of the fiscal accounting in separate units of an enterprise are analyzed, and the ways of their decision are offered.

С появлением новых видов информации и новых групп ее потребителей рамки и функции бухгалтерского учета значительно расширились. Вследствие этого в нашем государстве по принципам, установленным в международной практике, формируется несколько самостоятельных подсистем единой системы бухгалтерского учета. Среди них следует выделить и подсистему налогового учета.

Целью статьи является анализ проблем, возникших при выделении налогового учета в отдельную структуру на предприятии, и предложение путей их решения.

Налоговый учет тесно связан с бухгалтерским учетом: они базируются на одних и тех же первичных документах; фиксируют одни и те же факты хозяйственной жизни; их ведут те же спе-

© Акименко Д. В., 2006

циалисты — бухгалтера; основная часть информации, полученной как в системе финансового, так и налогового учета, предназначена для внешних пользователей. Налоговый учет существенно отличается от бухгалтерского учета, поскольку цель последнего — определение финансового состояния предприятия и предоставление информации о финансовых результатах, а не база для начисления налога, что является прерогативой налогового учета.

Следует отметить, что до появления Закона о прибыли, который разграничил бухгалтерский и налоговый учет, налоговым учетом по сути занимались одни и те же работники, которые выполняли функции по ведению финансового учета. При обработке операций они определяли, облагается ли налогами определенная операция, и отражали ее на счетах доходов или расходов. В условиях ведения налогового учета специалистам, формирующим валовые доходы и валовые расходы, необходимо знать не двойную систему бухгалтерских записей, а в совершенстве владеть налоговым законодательством и уметь его применять в налоговом учете.

При обособленном ведении финансового и налогового учета бухгалтерским службам больше не нужно "подстраивать" финансовый учет под налоговый. Такая процедура "подстраивания" очень сложна и это объясняется тем, что системы и объекты постоянно изменяются, а финансовый учет должен быть постоянным и бухгалтерские процедуры должны регламентировать сугубо финансовый учет.

Однако вопросы разграничения бухгалтерского и налогового учета не такие уже и простые. Прежде всего сложность состоит в том, что бухгалтера-практики привыкли воспринимать налоговый учет сквозь призму финансового, что требует переподготовки практиков учета в направлении ведения налогового учета. При этом следует отметить, что, по сути, финансовый учет на предприятиях и у предпринимателей являлся раньше информацией для отчетности перед налоговой службой, которая проверяла правильность как начисления, так и уплаты налогов и отражения на счетах доходов и расходов. Существует масса разногласий между налоговым и бухгалтерским учетом, что создает огромное количество проблем финансовым службам предприятия.

На предприятии в структуре финансово-бухгалтерской службы может быть создано специальное подразделение, осуществляющее ведение налогового учета, либо за этот участок работы будут отвечать специалисты бухгалтерской службы. Но в целом взаимодействие двух систем учета нерационально уже потому, что реализация этого варианта на практике обязательно приведет к дополнительным расходам. Другой выход из ситуации — максимальное сближение налогового учета с бухгалтерским. В этом случае будет необходима такая методологическая и организационная основа, которая позволит наиболее рационально, с наименьшими временными и финансовыми затратами вести оба вида учета.

Литература: 1. Головач В. Парадоксы бухгалтерського обліку // Економіка. Фінанси. Право. – 2000. – №11. – С. 32 – 34. 2. Дрызгалин А. В. Налоговый учет. Анализ взаимодействия и противоречий налогообложения и бухгалтерского учета / А. В. Брызгалин, В. Р. Берник, А. Н. Головкин, Е. В. Демешева. – М.: Аналитика-Пресс, 1997. – 112 с. 3. Мурашко А. Налоговый учет и его согласование с финансовым учетом // Бухгалтерский учет и аудит. – 2003. – №2. – С. 54 – 57; №3. – С. 50 – 53. 4. Савчук Т. Налоговый учет как подсистема бухгалтерского учета и основа реализации налогообложения в Украине // Бухгалтерский учет и аудит. – 2003. – №43. – С. 45 – 49.

УДК 336.274

Елдыгина А. С.

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАСЧЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ПУТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

In the article the possibilities of account management are considered and the features of doubtful debts reserve creation are analyzed.

Кризис неплатежей стал сегодня основным бедствием в экономике. Покупатели, заключая договора закупки, не прогнозируют свои финансовые возможности; поставщики, предварительно получив оплату за продукцию и предоставление услуг, не выполняют своих обязательств; банки задерживают расчеты при имеющихся денежных средствах клиентов, затягивают сроки осуществления платежных операций, не обеспечивают дисциплины расчетов. Особенно указанные потери от расчетно-платежного кризиса несут предприятия, которые имеют дело с продукцией с коротким сроком хранения.

© Елдыгина А. С., 2006



Цель данной статьи — обосновать конкретные предложения относительно создания экономических условий для стабилизации и преодоления кризиса неплатежей путем внедрения новых форм хозяйствования, усовершенствования финансово-кредитного механизма, которые учитывают специфику реализации и защищают интересы отечественного производителя.

Дебиторская задолженность возникает как потенциальный доход в виде ликвидного актива, который требует индивидуальной методики управления и состоит в оптимизации общего среднего текущего остатка с позиции обеспечения постоянной платежеспособности предприятия.

Просроченные платежи возникают при нарушении у плательщика ритма кругооборота оборотных средств, что ведет к дефициту источника платежных средств. Отвлечение оборотных средств в дебиторскую задолженность, не оплаченную в срок, свидетельствует о нерациональном использовании собственных и заемных оборотных средств.

Выделяют пять основных шагов в управлении дебиторской задолженности:

1. Определение условий предоставления кредита при продаже товаров: его срока и системы скидок.
2. Определение гарантий, под которые предоставляется кредит.
3. Определение надежности покупателя или вероятности оплаты полученных им от фирмы товаров.
4. Определение суммы кредита, который предоставляется каждому конкретному покупателю.
5. Определение политики сбора дебиторской задолженности.

Предлагается ввести понятие сверхкритической дебиторской задолженности как дебиторской задолженности, по которой истекает 30 дней от установленного срока оплаты за продукцию, работу и т. д. Исходя из изложенного, целесообразно исчислить относительный показатель — коэффициент дебиторской задолженности. Этот показатель может заранее сигнализировать о направлении действительных изменений в финансовом состоянии предприятия и имеет большое практическое значение.

Предприятию рекомендуется разрабатывать условия и порядок создания резерва сомнительных долгов с учетом таких замечаний: учитывается ли платежеспособность дебитора при подписании соглашения и существует ли возможность проанализировать состояние расчетов с конкретным должником в течении 3 – 5 лет. Для обоснования закладки в договор степени риска предлагаем рассчитывать коэффициент сомнительных долгов как отношение суммы сверхкритической дебиторской задолженности к общей сумме дебиторской задолженности заказчика.

Проблема неплатежей за товары, работы, услуги в Украине связана в основном с отсутствием имущественной ответственности покупателей за невыполнение своих договорных обязательств. Предложенная методика управления дебиторской задолженностью путем использования относительных показателей может быть применена на предприятиях разных форм собственности и способна заранее сигнализировать о направлении изменений в финансовом состоянии предприятия, а также предостеречь любой размер дебиторской задолженности от инфляции.

Литература: 1. Научно-практический журнал "Бухгалтерский учет и аудит". – 2006. – №12. 2. Научно-практический журнал "Казна". – 2006. – №5.

Ляшенко А. В.

УДК 657.42

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА МАЛОЦЕННЫХ ПРЕДМЕТОВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

In the article the features of of little-value objects account are considered and their classification is presented.

В процессе своей деятельности каждая бюджетная организация систематически приобретает и использует большое количество материальных ценностей. В связи с этим бухгалтера достаточно часто сталкиваются с ситуацией, когда такие ценности приходится относить к разным группам: одни в состав запасов, а другие — к необоротным активам.

Цель данной статьи — показать, как правильно определить, к какой категории отнести тот или иной приобретаемый объект, какими критериями руководствоваться для отнесения предметов к составу малоценных и быстроизнашивающихся предметов или к составу малоценных необоротных материальных активов.

© Ляшенко А. В., 2006

Действующее законодательство, а именно Инструкция №64 [1] и Инструкция №125 [2], предусматривает определенные критерии срока полезной эксплуатации и стоимости. Так, к составу МБП относятся предметы, срок полезной эксплуатации, которых не должен превышать 1 года, а предельная стоимость — не более 1 000 грн. (без учета НДС). При этом под стоимостью запасов понимается первоначальная стоимость запасов, то есть стоимость приобретения или справедливая, если такие предметы были получены бюджетным учреждением бесплатно.

Инструкцией по учету запасов бюджетных учреждений, утвержденной приказом Государственного казначейства Украины от 08. 12. 2000 г. №125, определено, что срок ожидаемой эксплуатации запасов учреждения устанавливается Центральным органом исполнительной власти по ведомственной подчиненности или самостоятельно учреждением в момент приобретения запасов, если иной порядок не предусмотрен нормативными документами.

При самостоятельном установлении срока ожидаемой эксплуатации бухгалтеру приходится ориентироваться на "реальный" срок службы аналогичных предметов, которые ранее уже приобретались.

Вторая группа малоценных предметов — это МНМА. К ним относятся предметы, срок эксплуатации которых превышает один год, а стоимость за единицу менее или равна 1 000 грн. (без учета НДС).

Выделив основные отличия между двумя группами малоценных предметов, следует обратить внимание на то, что между МБП и МНМА есть и кое-что общее.

Во-первых, стоимостной критерий, так как стоимость и тех, и других не должна превышать 1 000 грн.

Во-вторых, износ не начисляется как на МБП, так и на МНМА. И, кроме того, расходы на приобретение малоценных предметов бюджетные учреждения осуществляют по одному КЭКР — 1131 "Предметы, материалы, оборудование и инвентарь".

Следует отметить, что существуют различные варианты поступления МБП в бюджетное учреждение, например, приобретение у поставщиков, бесплатное получение и создание (изготовление) собственными силами.

Перечисленные материальные ценности учитываются на субсчете 22 "Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы". Особенностью учета МБП в бюджетных учреждениях является то, что при их приобретении учреждения создают фонд в малоценных и быстроизнашивающихся предметах на сумму стоимости приобретенных МБП, учет которого ведется на пассивном субсчете 411 "Фонд в малоценных и быстроизнашивающихся предметах по их видам".

В зависимости от источника приобретения суммы НДС относятся: на расходы учреждения по КЭКР 1131, если МБП приобретаются за счет средств общего фонда (Дт 801, 802), или в состав налогового кредита, если МБП приобретаются за счет средств специального фонда. Бюджетные организации, являющиеся плательщиками НДС, суммы НДС отражают по Дт 641, а неплательщики НДС относят на расходы учреждения по КЭКР 1131 и отражают по Дт 811 — 813.

Таким образом, приобретение МБП отражается в учете двумя проводками: одной отражается факт приобретения МБП, а другой — образования фонда в МБП в той же сумме. Необходимость в таком отражении поступивших малоценных и быстроизнашивающихся предметов возникает потому, что кассовые расходы по приобретению МБП одновременно являются фактическими расходами по исполнению сметы бюджетного учреждения. При этом и первая, и вторая запись производятся без учета сумм НДС, уплаченных при приобретении МБП.

Литература: 1. Инструкция по учету запасов бюджетных учреждений, утвержденная приказом Госказначейства Украины от 08.12.2000 г. №125 // *Налоги и бухгалтерский учет*. – 2006. – №81. – С. 39 – 45. 2. Инструкция по учету необоротных активов бюджетных учреждений, утвержденная приказом Госказначейства Украины от 17.07.2000 г. №64, в редакции приказа Госказначейства Украины от 21.02.2005 г. №30 // *Налоги и бухгалтерский учет*. – 2006. – №81. – С. 39 – 45.

УДК 330.5.051

Дехтяренко Ю. О.

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПЕРЕОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

In the article the problem of basic facilities revaluation and its reflection on the accounts of book-keeping is examined.

На сучасному етапі вітчизняні підприємства функціонують в умовах ринкового механізму, під впливом якого вартість об'єктів основних засобів не є стабільною величиною, а коливається. Тому знання методології відображення переоцінки на рахунках бухгалтерського обліку має велике значення для підприємств і обумовлює актуальність даної теми.

© Дехтяренко Ю. О., 2006



Мета статті — викласти основи теорії бухгалтерського обліку переоцінки основних засобів за чинними нормативними документами та показати на числових прикладах раціональний порядок застосування в практичній діяльності підприємств і організацій відповідних норм П(С)БО 7 "Основні засоби".

Нормама Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" встановлено дуже складну методологію відображення в бухгалтерському обліку зміни облікової вартості основних засобів у результаті їх переоцінки та різниць від переоцінки залишкової вартості об'єктів основних засобів, які не переоцінювались і переоцінювались.

Справедлива вартість окремих об'єктів основних засобів визначається самим підприємством за ринковою вартістю, а в разі відсутності даних про їх ринкову вартість – за відновною вартістю (теперішньою собівартістю придбання з урахуванням суми зносу на дату оцінки). Документальне підтвердження справедливої вартості на дату переоцінки нормама П(С)БО 7 "Основні засоби" не передбачено. Тому можна скористатись будь-яким виданням, яке публікує ціни на відповідні 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.

Переоцінену первісну вартість та суму зносу об'єкта основних засобів визначають множенням відповідно первісної вартості і суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки. Індекс переоцінки визначають діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість.

Якщо залишкова вартість об'єкта основних засобів суттєво відрізняється від його справедливої вартості, то підприємство може переоцінити такий об'єкт. Проте підприємство може і не переоцінювати основні засоби. У тому разі, якщо підприємство вибрало альтернативний підхід, переоцінку воно має здійснювати регулярно з метою забезпечення відповідності між справедливою та залишковою вартістю об'єктів основних засобів.

При введенні в експлуатацію будинків та споруд може бути здійснена в разі потреби переоцінка собівартості капітальних інвестицій за справедливою їх вартістю з віднесенням різниці від переоцінки на дебет субрахунка 975 "Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій" або на кредит субрахунка 423 "Дооцінка активів".

При вибутті об'єктів основних засобів, які раніше були переоцінені, перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта основних засобів включається до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням додаткового капіталу.

Згідно з п. 16 П(С)БО 7 "Основні засоби" в разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів тієї групи основних засобів, до якої належить переоцінений об'єкт. Будь-який інший об'єкт цієї групи необхідно перевірити на відповідність його залишкової вартості справедливій, а в разі розбіжностей дооцінювати його до цієї справедливої вартості.

При здійсненні переоцінки основних засобів треба вести аналітичний облік зміни облікової вартості окремих об'єктів основних засобів, включаючи суми їх дооцінки та уцінки, зменшення й відновлення їх корисності. На сьогоднішній спосіб визначення справедливої вартості об'єктів основних засобів нормативними документами не встановлено.

Для спрощення переоцінки основних засобів, а також нарахування амортизації підприємству доцільно, враховуючи склад основних засобів та умови їх експлуатації, розподілити основні засоби на підгрупи й забезпечити при цьому однорідність у підгрупах об'єктів, що переоцінюються.

Суму дооцінки основних засобів, які раніше не переоцінювались, відображають в обліку записами на бухгалтерських рахунках:

Д-т 10 "Основні засоби" — на загальну суму дооцінки;

К-т 131 "Знос основних засобів" — на суму збільшення зносу об'єктів основних засобів у зв'язку з їх дооцінкою;

К-т 423 "Дооцінка активів" — на суму дооцінки об'єктів основних засобів за вирахуванням суми збільшення зносу дооцінених об'єктів.

Суму уцінки об'єктів основних засобів, які раніше не переоцінювались, відображають в обліку бухгалтерським записом:

Д-т 131 "Знос основних засобів" — на суму зменшення зносу основних засобів у зв'язку з їх уцінкою;

Д-т 975 "Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій" — на суму уцінки основних засобів за вирахуванням суми зменшення зносу уцінених основних засобів;

К-т 10 "Основні засоби" — на загальну суму уцінки об'єктів основних засобів.

Переоцінка об'єкта основних засобів зумовлює потребу в перерахунку суми річної амортизації такого об'єкта з дати його переоцінки, тобто починаючи з місяця, що настає за місяцем, у якому було змінено балансову вартість об'єкта. Після дооцінки сума зносу збільшиться, а після уцінки — зменшиться.

Викладений вище порядок бухгалтерського обліку переоцінки основних засобів за чинними нормативними документами сприятиме правильному відображенню на бухгалтерських рахунках і у фінансовій звітності результатів дооцінки та уцінки основних засобів. Застосування в прак-

тичній роботі норм П(С)БО 7 "Основні засоби" та Методичних рекомендацій Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку основних засобів потребує уважного їх вивчення, правильного розуміння та застосування, а також урахування зауважень автора щодо розділу 7 зазначених Методичних рекомендацій.

Література: 1. Павлюк І. Переоцінка основних засобів // Бухгалтерський облік і аудит. – С. 3 – 10. 2. Морозова Н. Оценка и переоценка основных средств // Бизнес. – 2005. – №34. – С. 69 – 75.

УДК 658.15.657

Ромах Т. С.

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ КЛАСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

In this article the problem of financial results classification and the possible solutions of the problem are considered.

Фінансовий результат виступає як узагальнюючий показник, що інтегрує в собі вплив усієї фінансово-господарської діяльності підприємства. Він дає можливість встановити взаємозв'язок між усіма іншими економічними показниками та узагальнити результати діяльності підприємства. Економічно обґрунтована класифікація фінансових результатів є важливою передумовою успішної організації бухгалтерського обліку діяльності підприємств, оскільки від цього залежить здатність своєчасно і чітко управляти прибутком, можливість оперативного аналізу та прогнозування, а в кінцевому підсумку — обґрунтованість управлінських рішень. Удосконалення класифікації фінансових результатів для практичних потреб підприємств є ключовою частиною в забезпеченні достовірності інформації, яка формується на підставі даних бухгалтерського обліку. Тому дослідження даної проблеми є досить актуальним і перспективним.

Мета даної статті — дослідження проблем класифікації фінансових результатів і розробка рекомендацій щодо їх вирішення.

Класифікація фінансових результатів в обліку прямо залежить від класифікації діяльності підприємства. Слід зазначити, що в українському обліку не існує єдиної класифікації видів діяльності підприємства, а саме в Плані рахунків бухгалтерського обліку, фінансовій звітності та для цілей фінансово-економічного аналізу.

У Плані рахунків бухгалтерського обліку визначається фінансовий результат діяльності від основної діяльності (субрахунок 791); фінансових операцій (субрахунок 792); з іншої звичайної діяльності (субрахунок 793); надзвичайних подій (субрахунок 794). Недоліком формування фінансового результату в діючому Плані рахунків бухгалтерського обліку є те, що в ньому на субрахунках 791 "Результат основної діяльності" та 792 "Результат фінансових операцій" фактично об'єднані по два види діяльності підприємства. Враховуючи, що Звіт про фінансові результати заповнюється на основі інформації, яка накопичена на рахунках бухгалтерського обліку, то стає зрозумілим взаємозв'язок між класифікацією фінансових результатів на рахунках бухгалтерського обліку та у звітності підприємства. Недоліком структури результатів діяльності у Звіті про фінансові результати є те, що в ньому інвестиційна та фінансова діяльність об'єднані в єдиний блок "Інша діяльність", у який входять статті фінансових операцій, а саме статті фінансових результатів від участі в капіталі та фінансових подій.

Класифікація фінансових результатів за видами діяльності відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку має такий вигляд: фінансовий результат від звичайної діяльності; операційна діяльність; інвестиційна діяльність; фінансова діяльність; фінансовий результат від надзвичайних подій.

Для цілей фінансово-економічного аналізу необхідне отримання інформації в розрізі видів діяльності підприємства. Тому до робочого Плану рахунків підприємства потрібно внести наступні зміни: до субрахунка 791 відкрити два рахунки третього порядку: 7911 "Результат від основної діяльності", 7912 "Результат від іншої операційної діяльності"; до субрахунка 792 відкрити два рахунки третього порядку: 7921 "Результат від інвестиційної діяльності", 7922 "Результат від фінансової діяльності". Внесення цих змін дасть можливість отримувати інформацію відповідно до видів діяльності підприємства. А для аналітика — це запорука безпомилкової деталізації інформації.

© Ромах Т. С., 2006



Таким чином, проведений аналіз класифікації фінансових результатів за видами діяльності підприємства та їх складових частин — доходів та витрат — приводить до висновку, що найбільш придатною для цілей обліку й аналізу є запропонована класифікація видів діяльності підприємства та відповідний їй розподіл рахунків доходів і витрат. У результаті цього дослідження отримано наступне: частково досліджено проблему класифікації фінансових результатів відповідно до діючих облікових стандартів; запропоновані рекомендації щодо вдосконалення класифікації фінансових результатів.

Література: 1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. №291, із змінами та доповненнями // Бухгалтерія: ЗбСЗ. – 2003. – №7. – С. 21 – 81. 2. Вербицька Л. На яких рахунках ведеться облік доходів, витрат і фінансових результатів залежно від виду діяльності // Все про бухгалтерський облік. – 2001. – №85. – С. 11. 3. Гавриленко В. А. Аналіз фінансових результатів / В. А. Гавриленко, В. В. Гавриленко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економічна. – 2003. – №65. – С. 15 – 26. 4. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – К.: Лібра, 2001. – 840 с.

Прищепя Ю. І.

УДК 336.14:331.47

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

The article is devoted to the problem of the insufficient financing of health care establishments.

Важливе соціальне значення мають видатки бюджету на фінансування заходів з охорони здоров'я, найбільшу частку з яких становить фінансування лікувально-профілактичних закладів і санітарно-епідеміологічних установ. За останні роки спостерігається обмежене бюджетне фінансування бюджетних установ, у тому числі закладів охорони здоров'я. При розрахункових показниках проектів кошторису (100%) фактично лікувальні заклади отримують близько 50% від розрахункових.

Мета даної статті полягає в розкритті важливості недостатнього фінансування соціальної сфери, а насамперед — галузі охорони здоров'я.

Наказом Міністерства праці та соціальної політики України, Міністерства охорони здоров'я України від 05.10.2005 р. №308/519 "Про умови оплати праці працівникам закладів охорони здоров'я та закладів соціального захисту населення" медичним працівникам визначено преміювання та надання матеріальної допомоги на оздоровлення [1]. В доведених показниках на виплату заробітної плати ці витрати не передбачені. Скрутне становище виявляється в придбанні медикаментів для лікувальних установ: на одне амбулаторне відвідування хворого бюджетом виділено 0,07 грн., що не забезпечує потребу в придбанні ліків, дезінфікуючих засобів, рентген- та флюороплівки, спирту, перев'язувального матеріалу, лабораторних реактивів та ін. Згідно з постановою КМУ "Про впорядкування безплатного та пільгового відпуску лікарських засобів за рецептом лікаря у разі амбулаторного лікування окремих груп населення та за певними категоріями захворювання" від 17.08.1998 р. за №1303 проводяться витрати для пільгових категорій населення, в тому числі ветеранів та учасників ВВВ [2]. На ці витрати бюджетом передбачаються кошти в розмірі 3 грн. на рік на одного хворого. Ці кошти не забезпечують потребу в повному обсязі.

Згідно зі ст. 7 Закону України "Про охорону праці" та на виконання Постанови від 16.12.1987 р. №731/11-13 "Про порядок безкоштовної видачі молока та інших рівноцінних харчових продуктів робітникам і службовцям, які зайняті на роботах зі шкідливими умовами праці" бюджетом не доводяться витрати на фінансування спеціального харчування робітникам, які зайняті на роботах зі шкідливими умовами праці: рентгенологи, працівники лабораторій, працівники фізіотерапевтичних відділень та ін.

Скрутне становище в лікувальних закладах склалося також з придбанням м'якого інвентарю та спеціального одягу, який не закуповувався протягом 15 років. Мінімальні кошти у бюджеті передбачаються на транспортні послуги. Автомобілі постійно потребують ремонту у зв'язку з 100% зносом. У повному розмірі не забезпечена потреба в паливно-мастильних матеріалах. Для нормально-го функціонування поліклінічних закладів постійно потрібні кошти на придбання предметів, матеріалів, господарчого інвентарю, канцелярських товарів, прання білизни, придбання періодичних видань, електротоварів, будівельних матеріалів для дрібного ремонту та ін. Бюджетом виділяються "копійки" на ці заходи. Медичне обладнання постійно потребує проведення перевірки, технічного обслуговування та ремонту. Обладнання закуповувалося більше 20 років тому та має 100% знос.

© Прищепя Ю. І., 2006

Крім того, лікувальні установи постійно мають проблеми з ремонтом медичного обладнання через відсутність коштів. Для придбання медичного обладнання, меблів, побутового обладнання, комп'ютерної техніки, проведення капітальних ремонтів розрахунковими показниками, доведеними Департаментом бюджету та фінансів Харківської міської ради, бюджетом витрати не передбачаються.

Тому для виконання основних функцій, але не забезпечених коштами загального фонду бюджету, лікувальні установи постійно проводять роботу із залучення позабюджетних коштів: заключають договори з промисловими підприємствами на проведення медичних оглядів працівників, проводять платні послуги в межах, дозволених законодавством, проводять роботу із залучення спонсорів, співпрацюють з Благодійними фондами та меценатами, продовжують роботу із здавання приміщень в оренду. Тому бюджетні установи для виконання своєї діяльності змушені залучати позабюджетні кошти, які за допомогою спеціального рахунка направляють на фінансування своїх потреб.

Література: 1. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України, Міністерства охорони здоров'я України від 05.10.2005 р. №308/519 "Про умови оплати праці працівникам закладів охорони здоров'я та закладів соціального захисту населення". 2. Постанова КМУ "Про впорядкування безплатного та пільгового відпуску лікарських засобів за рецептом лікаря у разі амбулаторного лікування окремих груп населення та за певними категоріями захворювання" від 17.08.1998 р. №1303. 3. Закон України "Про охорону праці" та на виконання Постанови від 16.12.1987 р. №731/11-13 "Про порядок безкоштовної видачі молока та інших рідкоцінних харчових продуктів робітникам і службовцям, які зайняті на роботах зі шкідливими умовами праці".

УДК 336.14:657,6

Гридасова О. О.

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

КАЗНАЧЕЙСЬКА СИСТЕМА КОНТРОЛЮ ЗА БЮДЖЕТНИМИ КОШТАМИ

In the article features of the exchequer control over budgetary funds and its influence on the state budgetary policy efficiency are considered.

Проблема вибору оптимальної моделі обслуговування бюджетних коштів і створення органу, здатного забезпечити реалізацію вимог держави щодо ефективнішого управління та контролю за їхнім цільовим використанням, постала з проголошення незалежності України і побудовою нової системи органів державної влади. Система контролю, яка діяла в колишньому СРСР, у процесі виконання державного та місцевих бюджетів виявилася неефективною, тому Україна, як і інші країни СНД, відійшла від попереднього контролю забюджетними коштами. За таких умов траплялися випадки нецільового спрямування та витрачання коштів із порушенням законодавства. Факти порушень виявлялися, як правило, лише при проведенні перевірок контролюючими органами, коли кошти вже було витрачено. Таким чином, виникли об'єктивні передумови для створення в державі окремого органу виконавчої влади, який би забезпечив прозорість бюджетного процесу на стадії його виконання, ефективне управління бюджетними коштами та контроль за їхнім цільовим спрямуванням.

Незважаючи на актуальність питання вибору оптимальної моделі виконання державного бюджету та контролю за бюджетними коштами, науковцями не розглядалися сутність казначейського контролю в процесі обслуговування бюджетних коштів та її складові з позицій економічної теорії й системного аналізу. Питання переваги казначейського контролю за бюджетними коштами та проблеми, які виникають у процесі його впровадження, потребують подальшого дослідження та наукового обґрунтування.

Метою статті є висвітлення особливостей і переваг системи казначейського контролю за бюджетними коштами, перспектив його розвитку та впливу на ефективність бюджетної політики держави.

Казначейська форма обслуговування державного бюджету передбачає здійснення Державним казначейством України операцій з коштами державного бюджету, розрахунково-касове обслуговування розпорядників бюджетних коштів, контроль бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень, прийняття зобов'язань і проведення платежів, бухгалтерського обліку та складання звітності про виконання бюджету. Сутність казначейського контролю за бюджетними коштами виявляється у виконуваних Державним казначейством України функціях, які характеризують прояв його суті в дії, а також завданнях, правах та обов'язках, пов'язаних із його діяльністю.

© Гридасова О. О., 2006



Особливість казначейського контролю полягає в тому, що органи Державного казначейства України є єдиними виконавцями попереднього контролю при зарахуванні коштів до бюджету та при здійсненні видатків. Контрольні функції проводяться на етапі реєстрації зобов'язань і в момент здійснення платежу шляхом оплати рахунків розпорядників коштів за надані їм товари та послуги на підставі підтверджуючих документів. Такий контроль здійснюється не вибірково, а на постійній основі. При цьому, незалежно від суми платежу, перевіряються документи, що підтверджують право та законність операції, відповідність витрат бюджетним призначенням і затвердженим в установленому порядку кошторисам доходів та видатків. Саме такі вимоги і відрізняють казначейське обслуговування коштів бюджету від банківського, яке передбачає лише наявність документів і прав розпорядників коштів здійснювати видатки без контролю за напрямками витрачання.

Система казначейського контролю за бюджетними коштами дає можливість попередити порушення, призупинити операцію і повернути платіжні документи без виконання, тому що бюджетні рахунки переведені з банківських установ до органів Державного казначейства. Такий вичерпний контроль здійснюється щоденно, паралельно з проведенням операцій за рахунками, і тому є ефективнішим, порівняно з тим, який здійснюється контролюючими органами при проведенні перевірок.

Таким чином, забезпечується суворий контроль за правильністю операцій із бюджетними коштами, який є гарантією дотримання бюджетного законодавства та чіткого виконання рішень органів влади. За оцінкою Державної контрольно-ревізійної служби України, в результаті запровадження казначейського обслуговування бюджетних коштів кількість та обсяги порушень у їхньому витрачанні значно скоротились. Бухгалтерський облік операцій з касового виконання державного та місцевих бюджетів ведеться органами Державного казначейства України за доходами в розрізі видів надходжень і органів стягнення, а за видатками — в розрізі напрямків та економічної суті видатків і розпорядників коштів, що дає можливість отримання відповідної інформації в процесі виконання бюджетів та здійснення контролю за цим процесом.

При здійсненні казначейського обслуговування бюджетних коштів існує немало проблем, спричинених, в основному, неналежною організацією затвердження й виконання державного та місцевих бюджетів, відсутністю чітких правил і процедур ухвалення рішень у бюджетному процесі з чітко окресленими межами для посадових осіб, які відповідальні за формування та використання бюджетних коштів.

Зі створенням Державного казначейства України запроваджено контроль, покликаний попередити порушення і злочини при витрачанні бюджетних коштів. За умови чіткої та скоординованої діяльності, спрямованої на забезпечення своєчасного зарахування і цільового використання бюджетних коштів, з'являється реальна можливість розв'язувати нагальні завдання бюджетної політики держави, які б відповідали логіці здійснюваних в Україні реформ.

Питання казначейського обслуговування бюджетних коштів залишається досить актуальним і потребує обґрунтування напрямків розвитку та вдосконалення за участю науковців і учасників бюджетного процесу з урахуванням досягнень науки, досвіду зарубіжної та національної практики. Принципи казначейської системи контролю за бюджетними коштами мають бути зрозумілими для громадськості, їхні результати доцільно оприлюднювати та детально висвітлювати в засобах масової інформації.

Література: 1. Бюджетний кодекс України від 21 червня 2001 р. №2542-III // www.rada.gov.ua 2. Положення про Державне казначейство України: затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 31. 07. 1995 р. №590 // www.rada.gov.ua 3. Буковинський С. А. Концептуальні засади управління бюджетними коштами в Україні // *Фінанси України*. – 2000. – №5. – С. 24 – 33. 4. Булгакова С. О. Казначейська система виконання бюджету: Підручник / С. О. Булгакова, Л. В. Єрмоленко, Н. І. Сушко. – К.: КДТЕУ, 2000.

Мороз С. А.

УДК 657.421.3

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

In the article the author gives a short review of unconformities arising in the process of the intellectual ownership objects accounting.

Поняття нематеріальних активів для бухгалтерів України порівняно нове, однак низку моментів в обліку вже вирішено: введено План рахунків бухгалтерського обліку підприємств і організацій та інструкцію із його застосування, П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" тощо.

Мета даної статті — з'ясувати певні неузгодженості при веденні обліку об'єктів права інтелектуальної власності в Україні.

© Мороз С. А., 2006

У бухгалтерському обліку й відповідно до пункту 4 П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" нематеріальний актив визначений як немонетарний актив, що не має матеріальної форми, може бути ідентифікований і утримується підприємством з метою використання протягом більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях або для надання в оренду іншим особам [1].

Нематеріальні активи, придбані шляхом розробки, відображаються в балансі, якщо в майбутньому при їх експлуатації підприємство буде мати економічні вигоди, технічну можливість для доведення їх до придатного для використання стану.

Якщо підприємство має намір на розробку нематеріального активу, то воно повинно мати достовірні економічні вигоди в майбутньому від його реалізації або використання. Інакше витрати підприємства, понесені на розробку, не будуть формувати первісної вартості нематеріальних активів, а будуть віднесені на витрати відповідного звітного періоду. Тому саме підприємство повинно визначитися щодо віднесення відповідних витрат до нематеріального активу або до витрат звітного періоду [2].

Первісна вартість об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ), створеного установою чи іншим підприємством, включає прями витрати на оплату праці, прями матеріальні витрати, інші витрати, безпосередньо пов'язані зі створенням цього нематеріального активу та приведенням його до стану придатності для використання за призначенням.

Витрати на сплату відсотків за кредит не включаються в первісну вартість нематеріальних активів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок кредиту банку [2].

При визначенні вартості деяких ОПІВ розрахувати первісну вартість виходячи з суми фактичних витрат практично неможливо. Тому під час оприбуткування ОПІВ мають бути використані інші методи оцінки, включаючи і ті, що застосовуються при їх надходженні з інших причин, зокрема [3]: 1) у разі безоплатного одержання — за справедливою вартістю на дату одержання; 2) як внесок до статутного капіталу — за справедливою вартістю, погодженою між засновниками (учасниками) підприємства; 3) при надходженні в обмін на подібний об'єкт — за залишковою вартістю переданого об'єкта; якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливу вартість, то первісна вартість ОПІВ, одержаного в обмін, є його справедливою вартістю, а різниця має відноситися на фінансові результати звітного періоду; 4) при надходженні в обмін (або частковий обмін) на неподібний об'єкт — за справедливою вартістю переданого об'єкта, збільшеною (зменшеною) на суму грошових коштів та їх еквівалентів, що була передана (одержана) під час обміну; 5) у разі об'єднання підприємств — за справедливою вартістю.

Оприбуткування ОПІВ, одержаних безоплатно як гуманітарна допомога, та подальший їх облік мають здійснюватися згідно із законом України "Про гуманітарну допомогу", постановою Кабінету Міністрів України і Порядком бухгалтерського обліку та звітності в бюджетних установах гуманітарної допомоги, затвердженим наказом Головного управління державного казначейства України від 10.12.99 №113 окремо від інших об'єктів і оцінених за ринковими цінами на аналогічні їх види за вирахуванням зносу, якщо об'єкти були в користуванні [1].

Особливості обліку на підприємствах — користувачах ОПІВ — стосуються таких питань: оприбуткування ОПІВ та їх оцінки, порядку нарахування амортизації, передачі прав на користування ОПІВ, включення вартості ОПІВ до витрат тощо. Оприбуткування здійснюється за первісною вартістю з урахуванням витрат на приведення їх до стану придатності до використання та витрат на вдосконалення. ОПІВ беруть на облік на підставі документів, що підтверджують одержання цих прав від розробників.

Нарахування амортизації здійснюється впродовж строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством при оприбуткуванні, але не більше ніж 20 років, якщо інше не передбачено чинним законодавством, з урахуванням правових та інших обмежень строків використання. При розрахунку амортизації ОПІВ їх ліквідаційна вартість прирівнюється до нуля, крім випадків, коли існує невідоме зобов'язання іншої особи щодо придбання цього об'єкта наприкінці строку його корисного використання або коли підприємство очікує, що активний ринок ОПІВ існуватиме після закінчення строку їх застосування та ці об'єкти можна буде продати. Взаємовідносини між розробником і користувачем ОПІВ будуються на угоді і тут велике значення має оцінка цих об'єктів. Однак її методика остаточно не розроблена. Проводиться дослідження з цього питання.

Концептуально визначено три підходи вартісної оцінки ОПІВ [1]: 1) витратний, згідно з яким вартість ОПІВ може бути визначена за сумою витрат на його створення (відтворення чи заміну) з урахуванням матеріального та морального зносу. Цей підхід включає п'ять методів: фактичних витрат; планових витрат (кошторису); вартості заміщення; відновлювальної вартості; метод коефіцієнтів; 2) ринковий, який передбачає використання ознак ринкової привабливості. Для реалізації цього підходу пропонується застосування трьох методів: порівняльного аналізу продажу; ринку інтелектуальної власності; експертних оцінок; 3) прибутковий — передбачає, що покупець інтелектуальної продукції очікує в майбутньому одержати дохід від її використання, і охоплює шість методів: комерційної значущості; прибутку; економічного ефекту; капіталізації доходу; дисконтування; роялті з погодженою його ставкою у відсотках.

Таким чином, первісна вартість нематеріальних активів, за якою вони зараховуються на баланс підприємства чи організації, визначається залежно від способу їх придбання. Вартісна оцінка ОПІВ, які передає розробник користувачеві, може бути визначена наступними підходами: витратним, ринковим або прибутковим.

Література: 1. Крысенко Т. Нематериальные активы // Бухгалтерия. Налоги. Бизнес. – 2006. – №15. – С. 42 – 46. 2. Тетянич Л. Бухгалтерский учет нематериальных активов // Главбух. – 2005. – №34. – С. 12 – 16. 3. Моссаковский В. Облік нематеріальних активів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №7. – С. 8 – 7.

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

In the article the system of book-keeping quality estimation parameters is offered.

Успешное экономическое и социальное развитие Украины во многом зависит от реорганизации механизма хозяйствования, от совершенствования системы управления в стране. Информация бухгалтерского учета является основной базой, используемой управляющей системой для руководства производственно-хозяйственной, финансовой деятельностью при всех формах собственности и всех организационно-правовых формах. Качество учетной информации служит залогом качества принятых управленческих решений.

Разработка теоретических основ качества учета — сложная и актуальная научная проблема, решение которой имеет важное значение для теории и практики учета.

Процесс ведения бухгалтерского учета — самостоятельный объект познания, состоящий из совокупности регламентированных и обязательных к применению, свойственных только ему составных элементов (Законы Украины, постановления КМУ и т. д.), что предопределяет его специфику и отличие от других познаваемых объектов. Он имеет присущую только ему цель — производство необходимой управлению информации о состоянии управляемых объектов, используемой в практической деятельности при планировании, контроле, регулировании производственно-хозяйственной деятельности.

Качество бухгалтерского учета — способность его элементов формировать информацию о состоянии производственно-хозяйственной деятельности или ее слагаемых, необходимую для отправления основных функций управления (планирования, контроля, регулирования), то есть осуществления процесса управления предприятием.

Уровень качества бухгалтерского учета — относительная характеристика его качества, основанная на сравнении значений фактического состояния с базовыми значениями.

Бухгалтерский учет — сложная система, состоящая из определенных слагаемых (частей, этапов, элементов). В нем четко просматриваются этапы подготовки, ведения (сбор и обработка данных) и обобщения (составление в установленные сроки отчетности, содержащей полный объем утвержденной информации). Поэтому качество бухгалтерского учета также может устанавливаться отдельно, а именно: качество процесса ведения бухгалтерского учета; качество информации (конечного результата процесса ведения бухгалтерского учета).

Качество должно быть измерено и наглядно представлено в виде его оценки. Оценка качества — это количественная характеристика одного или нескольких составных элементов процесса бухгалтерского учета, рассматриваемая применительно к определенным условиям его ведения.

Объектами бухгалтерского учета являются элементы кругооборота ресурсов и источников их формирования, которые отражаются в системном бухгалтерском учете.

Для накопления информации о совершаемой производственно-хозяйственной деятельности по объектам управления в бухгалтерском учете предназначены синтетические счета. Каждый синтетический счет содержит комплекс информации о каком-то объекте (объектах) управления, то есть выступает в качестве информационной подсистемы в составе системы информации, представляемой всем процессом бухгалтерского учета по всему объему управляемой производственно-хозяйственной деятельности.

От правильного и своевременного ведения бухгалтерского учета на синтетических счетах, а внутри их — на аналитических счетах и субсчетах — зависит своевременное получение достоверной информации, необходимой для управления соответствующими объектами производственно-хозяйственной деятельности.

Учетной моделью, составляющей основу формирования информационной системы бухгалтерского учета, является план счетов бухгалтерского учета.

Показатели качества процесса бухгалтерского учета и контроля в зависимости от характера решаемых задач по оценке соблюдения составных элементов и качества частей или всего процесса можно классифицировать по ряду признаков: содержанию, полноте определения, оценке соблюдения и качества слагаемых исследуемого процесса, назначению и способу выражения (таблица).

Классификация показателей качества процесса бухгалтерского учета

Признак классификации	Показатели качества процесса бухгалтерского учета и контроля
1. По содержанию	Организация учетно-контрольной деятельности. Аналитичность. Полнота отражения объекта производственно-хозяйственной деятельности. Достоверность. Своевременность. Соответствие объектов производственно-хозяйственной деятельности (ПХД) заданным значениям
2. По полноте определения	Элемент. Часть процесса (группа элементов). Весь процесс
3. По оценке соблюдения качества слагаемых исследуемого процесса	Единичная. Комплексная. Обобщенная
4. По назначению	Регламентированные. Фактические
5. По способу выражения	Абсолютное значение. Относительное значение

Таким образом, в статье была рассмотрена сложная научная проблема — разработка теоретических основ качества учета.

Литература: 1. Закон України від 16.07.99 р. №996-XIV "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні". 2. Захожай В. Б. Бухгалтерський облік у галузях економіки / В. Б. Захожай, М. Ф. Базась, М. М. Матюха. — К.: МАУП, 2005. — С. 639 — 644. 3. Чабанова Н. В. Бухгалтерський фінансовий облік / Н. В. Чабанова, Ю. А. Василенко. — К.: Академія, 2002. — 672 с.

УДК 658.567

Шаповалова О. Н.Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ОТХОДЫ СЫРЬЯ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ: КАК ИХ УЧИТЫВАТЬ

In the article the aspects for raw materials wastes account in the course of production process are considered.

Безотходное производство для предприятий Украины является самым эффективным. В реальной жизни отходы — неизбежные спутники выпуска продукции. Конечно же, все, что можно, перерабатывают, сдают специализированным заготовительным предприятиям или используют как сырье. А от остального попросту избавляются. Поэтому данная тема является весьма актуальной на сегодняшний день.

Цель статьи — изложить основные проблемы методики и организации учета производственных отходов.

Универсальное определение отходов приведено в Законе об отходах: отходы — любые вещества, материалы и предметы, образующиеся в процессе человеческой деятельности, не используемые в дальнейшем по месту образования или обнаружения и от которых их собственник избавляется путем утилизации. А в Классификаторе отходов можно ознакомиться с подробным перечнем всевозможных отходов, среди которых и отходы производства. В контексте этого документа под ними понимают остатки сырья, материалов, полуфабрикатов и т. п., которые образовались в процессе производства продукции или выполнения работ и полностью или частично утратили исходные потребительские качества (далее — сырьевые отходы).

Для учета сырьевые отходы можно разделить на безвозвратные и возвратные. Отличие между этими двумя видами состоит в том, что возвратные отходы представляют для предприятия определенную ценность: их можно повторно использовать в производстве (в исходном виде или после дополнительной обработки) или реализовать. В свою очередь, сырьевые отходы (безвозвратные и возвратные) подразделяют на нормативные и сверхнормативные.



Методика учета производственных отходов зависит от специфики технологии и организации производства, их вида, способа получения и особенностей дальнейшего сохранения и других субъективных и объективных факторов.

Вместе с тем существуют общие для всех промышленных производств принципы учета отходов: обязательность оприходования, четкий учет движения, научная обоснованная оценка, учет процесса переработки, учет процесса реализации, расчет влияния величины и стоимости отходов на величину валовых расходов, которые относят к основным продуктам, учет эффективности использования отходов.

Сегодня на предприятиях Украины существует очень много проблем с организацией аналитического учета отходов производства, но параллельно существуют проблемы, связанные с обобщением их стоимости на синтетических счетах. В частности при их оприходовании и использовании задействовано несколько счетов. Очевидно, что отсутствие отдельного счета для этой цели не способствует улучшению процесса управления отходами. Поэтому целесообразно внедрять отдельные синтетические счета "Отходы производства". По дебету этого счета следует отражать поступление отходов с производства или с других источников, а по кредиту — дальнейшее использование. Для этого счета можно открыть два субсчета: 1 "Отходы производства", 2 "Отходы потребления". То есть каждый субсчет будет отображать особенности создания и использования отходов по видам и по источникам их формирования. Такой счет можно было бы ввести дополнительно во 2 класс "Запасы" действующего Плана счетов бухгалтерского учета.

Литература: 1. Гуцайлюк З. Облік виробничих відходів: проблеми методики та організації // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №3. 2. Олексенко Т. Учет операций по отходам производства // Баланс. – 2006. – №39 (529). 3. Сорока Ю. Отходы сырья при производстве продукции: как их учитывать // Все о бухгалтерском учете. – 2006. – №28 (1061).

Введенская Т. М.

УДК 657.471

Студент 3 курса
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

УЧЕТ РАСХОДОВ НА ОБУЧЕНИЕ РАБОТНИКОВ

The main characteristics of expenses accounting for personnel training are considered in this article.

Всем известно, что учиться никогда не поздно. Однако времени для этого у современного человека остается все меньше. В связи с этим появляются новые формы и методы обучения для работающих. Поэтому актуальность данной темы, в первую очередь, обусловлена необходимостью правильного отражения расходов на обучение работников в бухгалтерском учете.

Согласно П(С)БУ №16 "Расходы", объектом учета расходов является продукция, работы, услуги или вид деятельности предприятия, требующие определения связанных с их производством (выполнением) расходов, и тут возникает вопрос: как отражаются расходы, связанные с обучением и повышением квалификации работников, в бухгалтерском учете? И на что следует обратить внимание при их учете?

Рассмотрим для начала, какие расходы можно отнести к "учебным". Сюда относятся: 1) расходы плательщика налога, связанные с профессиональной подготовкой, обучением, переподготовкой или повышением квалификации лиц, находящихся в трудовых отношениях с таким плательщиком налога; 2) расходы на обучение и (или) профессиональную подготовку в отечественных высших и профессионально-технических учебных заведениях других лиц, которые не находятся с таким плательщиком налога в трудовых отношениях, но заключили с ним письменное соглашение о взятых обязательствах отработать у плательщика налога после окончания высшего и (или) профессионально-технического учебного заведения и получения специальности (квалификации) не менее 3 лет; 3) расходы на организацию учебно-производственной практики по профилю основной деятельности плательщика налога или в структурных подразделениях, которые обеспечивают его хозяйственную деятельность, лиц, обучающихся в высших и профессионально-технических учебных заведениях.

Как в бухгалтерском учете отражаются расходы на обучение работников? Чтобы это определить, предлагается использовать счет 47 "Обеспечение будущих расходов и платежей", на котором ведется обобщение информации о движении денежных средств, которые по решению предприятия резервируются для обеспечения будущих расходов и платежей и включения их в расходы текущего периода. По кредиту счета 47 отражается начисление обеспечений, по дебету — их ис-

© Введенская Т. М., 2006

пользование. На субсчете 474 "Обеспечение других расходов и платежей" ведется учет обеспечения других последующих расходов, не нашедших отражения на других субсчетах счета 47 "Обеспечение будущих расходов и платежей". Обеспечения могут создаваться для возмещения будущих расходов на выплату премий и других поощрительных выплат, на оплату обучения работников и "договорников" (физических лиц, заключивших соглашение с предприятием об оплате обучения в учебных заведениях). Учитывая то, что размер платы за обучение устанавливается на весь срок предоставления образовательной услуги и не может изменяться, предприятие, планирующее рассчитываться за обучение (переподготовку) собственными денежными средствами, для равномерного распределения расходов в связи с обучением работников на финансовые результаты может создавать резервы для их оплаты.

Как следует учитывать расходы на обучение в иностранном учебном заведении? Следует отметить, что за работниками, направленными за границу на обучение, сохраняется место работы, службы (должность), место обучения и средняя заработная плата (денежное обеспечение, стипендия). Средняя заработная плата (денежное обеспечение, стипендия) рассчитывается за два последних календарных месяца до направления за границу с учетом выплат, предусмотренных законодательством. Независимо от формы (с отрывом и без отрыва от производства) и направления обучения (по профилю деятельности предприятия или нет), расходы на обучение за границей своих работников предприятия и организации не могут включать в состав валовых расходов. Однако налогом на добавленную стоимость оплата обучения в иностранных учебных заведениях не облагается, так как при этом отсутствует импорт услуг. Конечно, обучение за границей требует дополнительных затрат. Но такого обучения требует дальнейшее развитие внешнеэкономических связей украинских предприятий. Поэтому осуществление дополнительных затрат на обучение за границей выглядит вполне оправданным.

Литература: 1. Обучение работников: как учитывать расходы // Главбух. – 2006. – №26. – С. 30 – 34. 2. Организация бухгалтерского учета в Украине: нормативная база (сборник нормативно-правовых актов по состоянию на 01.02.2000). – Харьков: ИД "Фактор", 2000. – №2(44). – 133 с. 3. www.ukrbiznes.com 4. www.training.com.ua 5. www.giavbuh.com.ua

УДК 657.479. 4

Твердохлеб Е. Э.

Студент 3 курса
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

СПИСАНИЕ И ОТРАЖЕНИЕ НЕГОДНЫХ ПРОДУКТОВ В УЧЕТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

In the article the problem of obsolete equipment and products writing off and accounting on an enterprise is considered.

Цель данного исследования — рассмотрение списания и отражения негодных продуктов в учет предприятия.

Пищевые продукты выступают источником существования человечества, то есть от того, насколько качественной и безопасной является продукция, насколько она соответствует требованиям нормативно-правовых актов, зависит здоровье человека. Следовательно, проблема списания негодных продуктов занимает особое место в условиях рыночной экономики.

Следует отметить, что в отношении пищевых продуктов действующее законодательство оперирует термином "срок годности", а не "срок реализации".

"Срок годности — срок, определенный нормативно-правовыми актами, нормативными документами, условиями договора, в течение которого при соблюдении соответствующих условий хранения и/или эксплуатации либо потребления продукции ее качественные показатели и показатели безопасности должны соответствовать требованиям нормативно-правовых актов, нормативных документов и условиям договора".

Срок годности указывается на этикетке, упаковке или в других документах и определяется либо временем, в течение которого товар является годным для использования, либо датой, до наступления которой товар — годный для использования.

За нарушение реализации испорченных продуктов на субъектов хозяйствования налагается штраф в размере 200% стоимости остатка полученной для реализации партии товара, но не менее 5 необлагаемых минимумов. Переработка, утилизация или уничтожение изъятой из оборота нека-

© Твердохлеб Е. Э., 2006



чественной и опасной продукции осуществляется предприятиями, производство которых прошло аттестацию на выполнение этих работ.

Однако независимо от окончательной судьбы "проблемных" продтоваров в бухгалтерском и налоговом учете их следует списать.

Пунктом 14 П(С)БУ 9 "Запасы" предусмотрено, что сверхнормативные потери и недостачи запасов не включаются в первоначальную стоимость запасов, а относятся к расходам того периода, в котором они были осуществлены (установлены).

Если же испортились "свежеприобретенные" товары, то в валовых затратах текущего отчетного периода их стоимость участвовать не будет вообще. Остается сожалеть, что в отношении испорченных товаров нет аналога норм естественной убыли. Поэтому доказать хозяйственный характер порчи и благодаря этому сохранить валовые затраты предприятию удастся вряд ли.

При списании просроченных товаров как раз необходимо откорректировать налоговый кредит, начисленный при их приобретении, поскольку впоследствии оказалось, что эти товары не использованы в налогооблагаемых операциях в рамках хозяйственной деятельности.

Поэтому при продаже продуктов с приближающейся датой истечения срока годности база обложения НДС (да и величина валового дохода для плательщика налога на прибыль) определяется, исходя из обычных цен.

Продукты, конечный срок реализации которых приходится на день продажи, стоят крайне недорого и нужно срочно найти покупателя, готового купить у вас весь товар, стремительно портящийся на глазах.

При использовании данного варианта налоговые потери будут значительно меньше, чем при банальном списании. Ведь продажа товаров со значительной скидкой является объективным обстоятельством и позволит считать ее элементом хозяйственной деятельности, а значит, в полном объеме сохранить входящий налоговый кредит, а плательщику налога на прибыль — и валовые затраты. Налоговые же обязательства и валовые доходы будут начислены с небольшой процентной стоимостью, определенной с учетом достойной скидки.

Списание негодных пищевых продуктов является важным для предприятия, так как не реализовав продукцию, оно понесет большие материальные издержки, а реализовав непригодный для употребления товар, рискует потерять потенциальных и реальных клиентов.

Литература: 1. Боровенская В. Куда девать и как списать пищевые продукты, в отношении которых истек срок реализации? // Бухгалтер. — 2005. — №41. 2. Катренко П. Какова ответственность за продажу портящихся продуктов? // Бухгалтер. — 2006. — №4. 3. Осипов А. Как правильно списать негодные продукты и отразить эту операцию в учете предприятия // Бухгалтер. — 2006. — №6.

Паймаш А. Е.

УДК 657.412.7(477)

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ОТЧИСЛЕНИЯ В ПЕНСИОННЫЙ ФОНД УКРАИНЫ ПО ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫМ ДОГОВОРАМ

In the article the legitimacy and order of deductions calculation for obligatory state pension insurance for the executed works on the agreements of civil legal character are investigated.

На сегодня в законодательстве Украины существует много противоречий и неувязок, особенно это касается налогов и сборов, поэтому изучение и правильное разрешение данных проблем является актуальным вопросом в настоящей действительности как для теоретической базы, так и для практического применения.

Цель данной статьи — изучение и анализ проблемы правильности и законности начисления и уплаты взносов в Пенсионный фонд за выполненные работы по гражданско-правовым договорам.

Предприятия всех форм собственности независимо от системы налогообложения производят отчисление в Пенсионный фонд в размере 33,2% начисленного дохода (зарботной платы) работникам предприятия и в размере 4% дохода (зарботной платы) работающих инвалидов. Источником таких отчислений являются затраты производства продукции (работ, услуг).

Одна из проблем бухгалтерского учета — исчисление этих взносов по оплате услуг по гражданско-правовым договорам. До 1 января 2007 года, согласно письму №11127/03-02 Пенсион-

© Паймаш А. Е., 2006



ного фонда Украины, взносы на государственное пенсионное страхование не должны насчитываться и оплачиваться по суммам вознаграждений, выплачиваемым лицам за предоставление услуг по договорам гражданско-правового характера (то есть по договорам поручения, перевозки, хранения, комиссии и др.). Однако в ст. 113 Закона Украины "Про Государственный бюджет Украины на 2007 год" от 19.12.2006 г. указано, что в 2007 году ставка сбора на обязательное государственное пенсионное страхование для плательщиков — физических лиц, которые работают на условиях трудового договора, и физических лиц, которые выполняют работы (услуги) согласно с гражданско-правовыми договорами, устанавливается в таких размерах: 0,5% от объекта налогообложения, который не превышает размера прожиточного минимума для трудоспособных лиц; 2% с части заработной платы в размере, превышающем прожиточный минимум для трудоспособных лиц.

В ст. 19 Закона Украины "Про общеобязательное государственное пенсионное страхование" от 09.07.03 как была, так и осталась норма, по которой пенсионные взносы насчитываются на вознаграждение за выполнение работ (услуг) по гражданско-правовым договорам (при условии, что такие выплаты облагаются налогом с доходов физических лиц). Однако в ст. 11 этого Закона застрахованными лицами названо граждан Украины, которые выполняют работы на предприятиях, в учреждениях, организациях или у физических лиц по договорам гражданско-правового характера. В свою очередь, ст. 14 этого же Закона считает страхователями только предприятия, которые используют труд физических лиц по договорам на выполнение работ. Следовательно, если предположить, что ставка для удержания пенсионных взносов есть, то все равно нет застрахованных лиц и страхователей. К тому же, кроме удержаний из оплаты услуг, должны вычисляться и начисления на них, но об этом в Государственном бюджете ничего не сказано.

Эти взносы будут включаться в будущую пенсию, однако к страховому стажу относится период, на протяжении которого лицо подлежало общегосударственному пенсионному страхованию и по которому ежемесячно уплачивались страховые взносы в сумме не менее чем минимальный страховой взнос. Следовательно, сама уплата взносов ни в коем случае не дает права на страховой стаж, так как не выполняется другое обязательное условие: лицо не подлежит обязательному пенсионному страхованию, согласно ст. 11 Закону Украины про пенсионное страхование.

Подводя итог, необходимо сказать, что сегодня данный взнос уплачивается по желанию плательщика и в связи с его неуплатой никакие штрафные санкции не применяются, а, следовательно, уплата остается "на совести плательщика". В данной ситуации вопрос может разрешиться лишь путем законодательных изменений.

Литература: 1. Чабанова Н. В. Бухгалтерський фінансовий облік / Н. В. Чабанова, Ю. А. Василенко. — К.: Академія, 2002. — 672 с.

УДК 658.5

Кожушко О. В.

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the economic determination of the internal enterprise control is given.

Розвиток національної економіки в цілому та кожного господарюючого суб'єкта зокрема зумовлює необхідність здійснення контролю як однієї з функцій управління. Одним із важливих видів контролю, який потребує подальшого вдосконалення та приведення у відповідність до вимог реальної ринкової економіки, є внутрішньогосподарський контроль.

Дослідженню теоретичних та практичних проблем внутрішньогосподарського контролю присвятили свої праці такі вчені, як М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Калюга, Л. В. Нападівська, Л. В. Сотнікова, В. О. Шевчук, В. В. Бурцев, В. П. Суйц та ін.

Однак нині залишається ще багато дискусійних та практично не вирішених питань, щодо економічного понятійного апарату внутрішньогосподарського контролю. Це і зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

У зв'язку з цим метою статті є розгляд теоретичних основ внутрішньогосподарського контролю підприємства.

Слід зазначити, що вчені-економісти в усьому світі приділяють значну увагу внутрішньогосподарському контролю, але розглядають це поняття кожен зі своєї, суб'єктивної точки зору. Аналіз

© Кожушко О. В., 2006



визначень сутності поняття внутрішньогосподарського контролю, що наведене в таблиці, дає можливість розглядати його з трьох позицій. Внутрішньогосподарський контроль можна трактувати як систему, що входить до системи управління підприємством, котра складається з ряду елементів. Водночас внутрішньогосподарський контроль виступає процесом, тобто серією безперервних дій, направлених на досягнення визначеної стратегії підприємства. Крім того, внутрішньогосподарський контроль є однією із стадій процесу управління.

Таблиця

**Узагальнення підходів до визначення
сутності внутрішньогосподарського контролю**

Базова категорія	Визначення сутності терміна "внутрішньогосподарський контроль"	Джерело
Системний підхід		
Система	Система дій, що організовані керівництвом підприємства та здійснюються на підприємстві з метою найбільш ефективного виконання всіма робітниками своїх обов'язків при здійсненні господарських операцій	[1, с. 9]
	Система спостереження і перевірки відповідності процесу функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням, встановлення результатів управлінського впливу на керований об'єкт виявленням відхилень, допущених у процесі виконання цих рішень	[1, с. 6]
	Система безупинного спостереження за ефективністю використання майна підприємства, законністю і доцільністю господарських операцій та процесів, збереженням грошових коштів і матеріальних цінностей	[3, с. 141]
	Система, яка складається з інформаційного забезпечення контролю; інформації про об'єкт управління, отриманої в результаті контролю; сукупності первинних точок управлінських центрів, координаційного центру контролю та елементів методу контролю, що функціонує в певному контрольному середовищі	[4, с.17]
Дії	Дії, які здійснюються, коли є різниця між тим, що було заплановано, і тим, що фактично здійснилось	[5, с. 21]
Процесний підхід		
Процес	Процес, який забезпечує відповідність функціонування конкретного об'єкта прийнятим управлінським рішенням і спрямований на успішне досягнення поставленої мети	[6, с. 45]
	Процес, який забезпечує якісну розробку та ефективне досягнення цілей, накреслених організацією, шляхом реалізації прийняття управлінських рішень	[5 с.13]
Функціональний підхід		
Стадія	Невід'ємний елемент кожної стадії процесу управління та одночасно "відособлена" стадія, що забезпечує інформаційну прозорість на предмет якості ходу процесу управління на всіх інших стадіях	[7, с. 15]

Підсумовуючи всі загальні визначення поняття внутрішньогосподарського контролю та узагальнюючи проведений аналіз, автором пропонується під внутрішньогосподарським контролем розуміти безупинний процес спостереження та перевірки функціонування об'єктів управління, з метою формування інформаційних засад коригування управлінських рішень для досягнення поставлених цілей найбільш ефективним способом.

Таким чином, у сучасних умовах господарювання внутрішньогосподарський контроль виступає важливим інструментом управління, оскільки дозволяє надавати керівництву інформацію, зібрану на основі аналізу та оцінки об'єктів, що перевіряються, а також рекомендації, поради стосовно цих об'єктів, допомагає реально оцінити діяльність з багатьох сторін, визначає напрями майбутнього розвитку, сприяє прийняттю правильних управлінських рішень. Призначення його технології полягає у безперервному спостереженні за процесами й об'єктами, якими управляють, їх дослідженні, вимірюванні та порівнянні. На основі його даних здійснюється коригування прийнятих рішень, планів, норм і нормативів. Завдяки внутрішньогосподарському контролю, можливе оперативне усунення негативного впливу так званих ситуативних негараздів.

Література: 1. Сотникова Л. В. Внутренний контроль и аудит. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 240 с. 2. Белуха Н. Т. Теория финансово-хозяйственного контроля и аудита: Учебник. – К.: ПП "Влад и Влада", 1996. – 320 с. 3. Калюга С. В. Финансово-хозяйственный контроль у системі управління: Монографія. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с. 4. Максимова В. Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства — системний підхід до розвитку. – К.: АВРІО, 2005. – 264 с. 5. Нападовська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с. 6. Куліковська Л. П. Організація і методика аудиту: Навч. посібник / Л. П. Куліковська, Ю. В. Піча. – К.: Каравела, 2005. – 560 с. 7. Бурцев В. В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации. – М.: Экзамен, 2000. – 320 с.

НЕПРИБЫЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПЛАТНЫХ УСЛУГ

In the article the opportunity of services requiring payment provision by non-profitable organizations is considered.

Актуальность данной статьи состоит в том, что в данное время многие неприбыльные организации предоставляют услуги, которые предусматривают получение дохода. Однако это еще не свидетельствует о том, что необходимо ставить вопрос об исключении этой организации из реестра неприбыльных учреждений и организаций.

Целью статьи является определение того, может ли негосударственная неприбыльная организация предоставлять платные услуги согласно заключенным договорам и не грозит ли это ей потерей статуса неприбыльной.

Закон о прибыли, регламентируя порядок налогообложения неприбыльных учреждений и организаций, дает определение "основная деятельность" (пп. 7.11.13 ст. 7). В частности, к основной деятельности отнесена "деятельность неприбыльных организаций по предоставлению благотворительной помощи, просветительских, культурных, научных, образовательных и других подобных услуг для общественного потребления". Кроме того, специальные законы об отдельных неприбыльных организациях также предусматривают предоставление ими услуг. Например, кредитный союз создается, в частности, для предоставления финансовых услуг (ст. 1 Закона Украины от 20.12.2001 г. №2908-III "О кредитных союзах").

Следовательно, предоставление услуг неприбыльной организацией является целиком правоммерным, если такого роста услуги ей разрешено осуществлять в соответствии с законодательными нормативно-правовыми актами, а также если это предусмотрено ее уставом (который, кстати, должен содержать исчерпывающий перечень видов деятельности такой неприбыльной организации). Неприбыльная организация может предоставлять услуги как на платной, так и бесплатной основе, в зависимости от вида осуществленной услуги и своей уставной деятельности.

В случае предоставления платных услуг неприбыльной организацией заключается с заказчиком договор о предоставлении услуг в соответствии со ст. 901 Гражданского кодекса Украины. При этом размер платы по данному договору может покрывать расходы неприбыльной организации на выполнение данных услуг. При этом желательно, чтобы размер платы по договору не превышал расходы (либо такое превышение было минимальным). Хотя непосредственно такого требования Закон о прибыли не выдвигает, его можно найти в ряде законодательных и нормативных актов, регулирующих деятельность неприбыльных организаций. Прежде всего необходимо заметить, что ст. 52 Хозяйственного кодекса Украины определяет, что "некоммерческое хозяйствование – это самостоятельная систематическая хозяйственная деятельность, осуществляемая субъектами хозяйствования, направленная на достижение экономических, социальных и других результатов без цели получения прибыли". В данном случае неприбыльной организации целесообразно при заключении договора о предоставлении платных услуг составлять смету доходов и расходов, связанных с данным договором, в котором предусмотреть деление всех доходов по соответствующим статьям расходов. Это будет дополнительным доказательством того, что предоставляемая услуга не предусматривает получение прибыли.

Если по договору о предоставлении услуг неприбыльная организация получит доходы, которые не освобождены от налогообложения в соответствии с Законом о прибыли, то такие доходы необходимо указывать в строке 10 "Сумма доходов из других источников, которые подлежат налогообложению" налогового отчета об использовании средств неприбыльными учреждениями и организациями (далее — налоговый отчет), а расходы, связанные с получением этих доходов, – в строке 11 "Затраты, которые прямо связаны с получением доходов из других источников, но не выше суммы таких доходов". При наличии превышения указанных доходов над расходами возникает прибыль для обложения налогом по ставке 25 процентов.

Если же доходы от предоставленной услуги не подлежат налогообложению, то даже в случае их превышения над расходами прибыль не будет определяться. Такие доходы указываются в соответствующих строках части I налогового отчета, а расходы — в строках 9.1 "Сумма затрат на содержание неприбыльного учреждения (организации), кроме бюджетных, в пределах сметы" и 9.2 "Затраты, которые осуществляются неприбыльным учреждением (организацией) для выполнения уставных заданий (проведение основной деятельности)".

Подпункт 7.11.12 ст. 7 Закона о прибыли позволяет ГНАУ решать вопрос об исключении организаций из реестра в случае нарушения ими положений данного Закона и других законодательных актов о неприбыльных организациях. То есть только после принятия соответствующего реше-



ния ГНАУ неприбыльная организация может быть исключена из реестра неприбыльных учреждений и организаций. Для принятия такого решения необходимо проводить выездную проверку (плановую или внеплановую) и доказывать факт нарушения законодательства, то есть услуги систематически предоставлялись в целях получения прибыли. Наличие прибыли, подлежащей налогообложению, только по некоторым услугам не показывает, что организация занимается прибыльной деятельностью, поскольку она может возникать из-за несвоевременного финансирования расходов или экономии денежных средств по отдельным статьям расходов.

Таким образом, можно сделать вывод, о том что негосударственные неприбыльные организации могут предоставлять платные услуги согласно заключенным договорам, что не грозит им потерей статуса неприбыльной. Следует отметить, что при предоставлении платной услуги целесообразно составлять смету доходов и расходов и при этом желательно, чтобы размер платы за услугу не превышал расходы, связанные с ней. Если же ГНАУ при выездной проверке будет доказано, что данные услуги предоставлялись систематически в целях получения прибыли, и ею будет принято соответствующее решение, неприбыльная организация может быть исключена из реестра неприбыльных учреждений и организаций.

Литература: 1. Кашина Е. Неприбыльные организации: отражение членских взносов // Бухгалтерия. – 2007. – №3 – 4(730). 2. Журавская И. Неприбыльные организации: Предоставление платных услуг // Бухгалтерия. – 2007. – №5(732).

Малий Н. А.

УДК 657:006.32

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ УЧЕТА

In the article the author gives a review of the International standards of account. Introduction of the International standards of account will allow to promote quality and efficiency of account and control, will give an enterprises a certain independence.

Переход на международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности — одно из условий поддержки предприятий и организаций со стороны государственных структур, в том числе налоговых.

Сегодня многие наши предприятия (крупные и средние) все чаще выходят на международный рынок. А у него свои требования к потенциальным получателям кредитов, да и вообще к партнерам. Дело здесь хотят иметь с рентабельными, платежеспособными предприятиями. Убедиться же в том, что они таковыми являются, инвестор или кредитор может, лишь прочитав основные бухгалтерские документы, которые до последних лет в Украине были весьма специфическими и непонятными для иностранцев. У нас, например, отсутствовали такие сугубо рыночные экономические категории, как нематериальные активы, уставный и добавочный капитал, резервы, распределение дебитно-кредитной задолженности на краткосрочную и долгосрочную и т. д.

Основные принципы, предъявляемые к бухучету, — это его существенность (по-другому, прозрачность), непротиворечивость, непрерывность, приоритет содержания над формой и принцип начисления. Последний — новый и довольно непривычный для украинских бухгалтеров, но обязательный для формирования данных финансовой отчетности предприятия. Реакция на введение принципа начисления неоднозначна. Однако говорить о преждевременности или неудобстве этого нововведения некорректно. Почему в бухучете необходимо относить расчет доходов и расходов, а также затрат к тому периоду, когда они формируются, когда на них возникает право или обязательство вне зависимости от фактического перечисления денежных средств. Потому что не зафиксировав такие данные, невозможно рассчитать, к примеру, ту массу прибыли, которая в дальнейшем пойдет на выплату дивидендов. Эти данные бухучета используются для определения рентабельности и ликвидности, при необходимости сделать заключение о платежеспособности предприятия.

В настоящее время действует 31 Международный стандарт по учету и аудиту, основная информация по некоторым из них приведена ниже.

Комитет международных стандартов учета (КМСУ) создан 29 июня 1973 г. в соответствии с соглашением бухгалтерских органов Австралии, Канады, Франции, Германии, Японии, Мексики, Нидерландов, Объединенного королевства и Ирландии, а также США.

© Малий Н. А., 2006



Деятельность КМСУ направляется Советом из представителей 13 стран и 4 организаций.

Задачи КМСУ определены в его Уставе следующим образом:

а) формулировать и издавать в государственных интересах стандарты учета, подлежащие применению при составлении и представлении финансовой отчетности, стимулировать их принятие во всем мире и наблюдать за их внедрением;

б) работать для совершенствования и гармонизации бухгалтерских инструкций, стандартов и процедур, относящихся к представлению финансовой отчетности.

КМСУ имеет полную автономию по отношению к Международной Федерации бухгалтеров в части разработки и издания Международных стандартов учета.

Перечень основных международных стандартов учета:

1. Описание методов учета (01.01.1975 г.).

2. Учет амортизационных отчислений (01.01.1977 г.).

3. Информация, подлежащая отражению в финансовой отчетности (01.01.1977 г.).

4. Финансовая отчетность сегментов (01.01.1983 г.).

5. Капитализация затрат по использованию заемных средств (01.01.1986 г.).

Система бухгалтерского учета, существовавшая в условиях планируемой экономики, была обусловлена общественным характером собственности и потребностями государственного управления экономикой. Главным потребителем информации, формирующейся в системе бухгалтерского учета, выступало государство в лице отраслевых министерств и ведомств и планирующих, статистических и финансовых органов. Действовавшая система государственного финансового контроля решала задачи выявления отклонений от предписанных моделей хозяйственного поведения организаций.

Изменение системы общественных отношений, а также гражданско-правовой среды предопределяет необходимость адекватной трансформации бухгалтерского учета. Однако процесс реформирования отечественной системы бухгалтерского учета отстает от общего процесса экономических реформ в Украине.

Одним из направлений совершенствования организации бухгалтерского учета на предприятиях в условиях становления рыночной экономики является ориентация его на Международные стандарты учета и отчетности.

Таким образом, внедрение Международных стандартов учета позволит значительно повысить качество и эффективность учета и контроля, даст предприятиям определенную самостоятельность в использовании более обоснованной системы учета с отражением его особенностей, специфики техники и технологии в организации производства, труда и управления.

УДК 336.71

Росінець К. О.

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМА ВИБОРУ МЕТОДУ ВИЗНАННЯ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ДЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

The article is devoted to the problem of a commercial bank incomes and expenses calculation. Assets profitability guarantee is a considerable pledge for the Ukrainian banks stable functioning and development.

У сучасних умовах універсалізації діяльності фінансових установ розширення спектра фінансових послуг стало важливою передумовою для сталого економічного зростання в країні. Забезпечення прибуткової діяльності та підвищення рентабельності активів — важлива умова стабільного функціонування і розвитку банків України.

Метою діяльності банку, як і кожного суб'єкта господарювання, є отримання прибутку, тобто позитивного результату діяльності банку — перевищення зароблених доходів над понесеними витратами. Економічний результат діяльності банку визначається різницею між доходами та витратами за період з 1 січня до 31 грудня поточного року. Доходи та витрати — це складники економічного результату.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" [1] дохід — це збільшення економічної вигоди протягом звітного періоду у формі припливу чи зростання активу або

© Росінець К. О., 2006



зменшення зобов'язання, що приводять до збільшення капіталу і не є внесками акціонерів. Дохід банку включає в себе як і валовий дохід, так і прибуток.

Як правило, доходи визнаються тоді, коли процес їх генерування фактично завершений і коли фактично відбувся обмін. Реально одержані доходи та правильно сформовані витрати від діяльності комерційного банку визначають його фінансовий результат. Облік доходів і витрат у банку є не тільки засобом відображення операцій, а й інструментом проведення аналізу його фінансового стану.

Принципово важливим питанням фінансового обліку на сьогодні є методологія обліку витрат і доходів. Саме в цьому питанні проявляються відмінності побудови фінансового обліку. Основною обліку статей доходів і витрат банків є принципи нарахування та відповідності. Додержання цих принципів — одна з концепцій бухгалтерського обліку, на якій базуються фінансові звіти банків відповідно до міжнародних стандартів і національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку [1].

Правильний вибір комерційним банком методів визнання та оцінки доходів має важливе значення, бо цей вибір безпосередньо впливає на величину розрахованого в системі фінансового обліку прибутку, а значить, і на розмір власного капіталу банку та його платоспроможність. Тому для комерційних банків актуальним є питання оцінки доходів, що, у свою чергу, надає можливість достовірного відображення результатів діяльності у фінансовій звітності.

На сьогоднішній день використовують у банківській практиці два методи визнання доходу: касовий метод, коли доходом звітного періоду визнається лише дохід, фактично отриманий як надходження грошових коштів, і метод нарахувань, при використанні якого доходи нараховуються й визначаються в тому звітному періоді, до якого вони відносяться, незалежно від дати одержання грошових надходжень, які підтверджують реальність показаних в обліку доходів.

До недоліків підходу можна віднести, перш за все, незручність зіставлення доходів, нарахованих за касовим методом, з витратами, розрахованими на основі методу нарахувань, для визначення фінансового результату за звітний період. Такий фінансовий результат досить умовно може бути використаний для оцінки ефективності діяльності банку за звітний період. Головною перевагою є недопущення завищення в обліку оцінки величини одержаного банком доходу, адже при розрахунку фінансового результату за період визначаються лише доходи, підтверджені надходженням грошових коштів для їх проплати.

У ході реформування національної системи обліку і звітності комерційних банків НБУ були затверджені Правила бухгалтерського обліку процентних та комісійних доходів і витрат банків [2], які базуються на застосуванні в повному обсязі двох основних принципів бухгалтерського обліку: принцип нарахування і принцип відповідності. Використання для обліку доходів та витрат банків зазначених принципів обмежено діями принципу обережності, згідно з яким недопустима як переоцінка активів чи доходів банку, так і недооцінка обов'язків та витрат банку. Тому банк може відображати в обліку нарахування доходів лише тоді, коли є обґрунтована впевненість в одержанні цих доходів. У протилежному випадку банком повинні враховуватися лише витрати для одержання доходів; доходи ж необхідно відображати за касовим методом, тобто при їх фактичному одержанні. Банк має право враховувати доходи за касовим методом у тому випадку, якщо він може довести їх сумнівний характер.

Таким чином, базовим підходом до моменту визнання процентного доходу, заробленим у даний час, є метод нарахувань.

Із введенням у банках нового плану рахунків [3] користувачі мають можливість одержувати більш деталізовану інформацію про нараховані, але не одержані банком процентні доходи. Але, як і раніше, недоступною залишається інформація про вірогідність одержання в майбутньому надходжень грошових коштів у рахунок погашення цієї нарахованої банком дебіторської заборгованості. Не завжди при виборі методу обліку процентних доходів банки в повній мірі враховують дію принципу обережності.

Для більшої достовірності й релевантності інформації про величину одержаного банком процентного доходу від кредитів вважається доцільнішим точніше визначити в правилах бухгалтерського обліку процентних і комісійних доходів та витрат момент, коли банку необхідно перейти щодо конкретного кредиту від методу нарахувань до касового методу. При цьому вибір методу визнання процентного доходу може бути узгодженим з віднесенням кредиту до певної групи заборгованості відповідно до вимог Положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат у кредитних операціях банків [4]. Комерційним банкам доцільно використовувати для стандартних кредитів метод нарахувань, для сумнівних і безнадійних кредитів — касовий метод, для кредитів під контролем і субстандартний — право вибору методу визнання повинно бути надано банку самостійно.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку, затверджені наказами Міністерства фінансів України // <http://audit.www.kiev.ua> 2. Правила бухгалтерського обліку процентних та комісійних доходів і витрат банків, затверджені постановою Правління НБУ від 25.03.2003 за №103 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. — 2003. — Вип. 11. — С. 40 — 48. 3. План рахунків бухгалтерського обліку комерційних банків України, затверджений постановою Правління НБУ від 21.11.97 за №338 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. — 1999. — Вип. 1. — Ч. 1. — С. 15 — 36. 4. Положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат по кредитних операціях комерційних банків, затверджене постановою Правління Національного банку України №323 від 29.09.1997 р. // Додаток до журналу "Вісник Національного банку України". — 1997. — №11. — С. 40 — 50.

ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПІВ НАРАХУВАННЯ, ВІДПОВІДНОСТІ ТА ОБАЧНОСТІ ПРИ ВИЗНАННІ ДОХОДІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

The article is devoted to the matter of a commercial banks income clarification based on the principles of extra charging, correspondence, circumspection.

Метою діяльності будь-якого банку, як і кожного суб'єкта господарювання, є отримання прибутку, тому одним із основних пріоритетних напрямків розвитку банківської системи України є оптимізація витрат і доходів та підвищення ефективності діяльності банків

Доходи і витрати — це складники економічного результату. Кожен банк прагне володіти активами, здатними приносити дохід, проте уникнути витрат неможливо. Передусім, це необхідна умова формування ресурсної бази, утримання банку, розрахунків із працівниками, здійснення банківських операцій, які в майбутньому зумовлять отримання доходу.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" [1], затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 №290, доходи — це збільшення економічних вигод протягом звітного періоду у формі припливу чи зростання активів або зменшення зобов'язань, що приводять до збільшення капіталу і не є внесками акціонерів. Дохід банку включає в себе як і валовий дохід, так і прибуток.

Дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо результат цієї операції може бути достовірно оцінений. Результат операції з надання послуг може бути достовірно оцінений за наявності таких умов: можливість достовірної оцінки доходу; імовірності надходження економічних вигод від надання послуг; можливості достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу; можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг і необхідних для їх завершення.

Доходи — це зростання економічних вигод протягом звітного періоду у вигляді надходження зобов'язань, результатом чого є збільшення власного капіталу (не пов'язане з внесками засновників). Доходи визнаються в обліку в період, коли відбулося зростання майбутніх економічних вигод, пов'язаних зі збільшенням активів або зі зменшенням зобов'язань, і таке зростання (зменшення) можна достовірно оцінити. Тобто визнання доходу відбувається одночасно з визнанням зростання активу або зменшення зобов'язання.

Згідно з принципом нарахування дохід визнається одержаним у момент, коли він зароблений, а не коли ступили відповідні кошти, тобто в момент продажу активів або надання послуг.

Доходи від продажу товарів визнаються в той період, коли товари доставлені клієнтам. Доходи від надання послуг визнаються в той період, коли надаються послуги. Грошові кошти можуть бути отримані в попередній обліковий період або в наступному обліковому періоді відносно періоду визнання доходу. Якщо грошові кошти отримано в попередній період, визнання доходів відбувається з відстрочкою. Зобов'язання, яке становить доходи майбутніх періодів, вноситься до балансового звіту. Якщо грошові кошти отримані в наступному обліковому періоді, доходи визнаються в тому періоді, коли були доставлені товари або надані послуги.

Банківські доходи поділяються на наступні групи: процентні доходи; комісійні доходи; доходи від торговельних операцій; інші банківські операційні доходи. Основна частина доходів формується за рахунок оплати банківських послуг у вигляді процентів, комісій, інших платежів. Саме за рахунок доходів відшкодовуються витрати банку.

Основою обліку статей доходів комерційних банків є принципи нарахування та відповідності. Додержання зазначених принципів є однією з концепцій бухгалтерського обліку, на якій базуються фінансові звіти банків відповідно до міжнародних стандартів і національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку [1; 2].

Відповідно до принципу нарахування статті доходів враховуються та оцінюються в момент продажу активу або в міру надання послуг. Усі доходи банку, що відносяться до звітного періоду, мають відобразитись у цьому ж періоді незалежно від того, коли були отримані або сплачені кошти.

Згідно з принципом відповідності витрати та доходи, пов'язані з цими витратами, мають визнаватись у бухгалтерському обліку в одному звітному періоді. Принцип нарахування дає можливість оцінювати діяльність майбутніх періодів завдяки тому, що на ці періоди будуть відноситись частини витрат на оренду, страхування та інші послуги, які отримує банк.

Найбільш вагома перевага обліку за принципом нарахування — приведення у відповідність доходів і витрат, що призводить до більш точного звітування про операційні результати та фінансовий стан банку.



Мета використання принципів нарахування і відповідності — визначення чистого прибутку за період шляхом визнання доходів у міру того, як вони зароблені, та витрат у міру того, як вони понесені, не зважаючи на факт отримання чи сплати грошових коштів.

Ці принципи застосовуються за таких умов: фінансовий результат операції, пов'язаної з наданням (отриманням) послуг, може бути досить точно оцінений; доходи або витрати відповідають виникненню реальної заборгованості (за дебетом у разі доходу і за кредитом у разі витрат).

Фінансові звіти, підготовлені на основі принципу нарахування, дають користувачам інформацію не тільки про операції в минулому, пов'язані з виплатою та отриманням готівкових коштів, але й про зобов'язання заплатити кошти в майбутньому і кошти, які повинні бути отримані в майбутньому.

Принцип нарахування передбачає, що звіт про прибутки і збитки відображає зміни у вартості чистих активів, які виникли в результаті проведення операцій протягом відповідного періоду, та характеризує діяльність банку за звітний рік.

Принципи нарахування і відповідності мають застосовуватися в межах принципу обережності, метою якого є недопущення переоцінки активів чи доходів, з одного боку, і недооцінки видатків чи пасивів за кожним фінансовим інструментом — з іншого. Принцип обачності полягає в бухгалтерському обліку методів оцінювання, які мають запобігати заниженню оцінки зобов'язань і витрат та завищенню оцінки активів і доходів банку.

Література: 1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, затвержені наказами Міністерства фінансів України // <http://audit.www.kiev.ua> 2. План рахунків бухгалтерського обліку комерційних банків України, затверджений постановою Правління НБУ від 21.11.97 за №338 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 1999. – Вип. 1. – Ч. 1. – С. 15 – 36.

Чередниченко Е. С.

УДК 657.471

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Taking the grounded management decision is impossible without exact determination of the financial activity result of the separate structural subdivisions and responsible persons. It is necessary to account the expenses and income to determine financial result.

Каждая деятельность, которую могут осуществлять предприятия, в том числе строительные, заканчивается определенным финансовым результатом, который может выражаться в виде прибыли (убытка) или нулевой суммой.

Вопрос учета финансовых результатов является одним из основных в системе как финансового, так и управленческого учета. На сегодняшний день методика определения финансовых результатов по отдельным видам деятельности, условия их признания, аналитический и синтетический учет, структура доходов как составляющая при их определении и ряд других вопросов, связанных с учетом финансовых результатов, остаются нерешенными.

В отечественном налоговом учете финансовый результат определяется как разница между скорректированным валовым доходом, валовыми расходами и амортизацией необоротных активов [1].

Финансовый результат — один из основных показателей не только финансовой и налоговой, но и внутрихозяйственной (управленческой) отчетности и выступает объектом управленческого учета.

Задачами управленческого учета строительных предприятий является определение финансовых результатов:

- 1) по отдельным строительным контрактам;
- 2) от выполнения работ отдельными бригадами или группами бригад, которые подчиняются разным начальникам участков и прорабам;
- 3) сумм недополученных прибылей вследствие принятия того или иного управленческого решения;
- 4) от выполнения работ по строительному контракту;
- 5) от реализации жилья отдельным физическим и юридическим лицам (при строительстве на условиях долевого участия);
- 6) по отдельным видам деятельности в их аналитическом разрезе.

© Чередниченко Е. С., 2006

В литературе по управленческому учету [1 – 3] в основном вопрос учета финансовых результатов остается без внимания ученых-экономистов или раскрывается с позиции планирования, бюджетирования и анализа расходов.

В отечественном учете строительных предприятий, так же как и в международных стандартах, существенное значение для достоверности оценки финансовых результатов имеет вид строительного контракта.

Согласно п. 5 П(С)БУ 18 "Строительные контракты" конечный финансовый результат по строительному контракту с фиксированной ценой можно достоверно оценить лишь при наличии таких условий: возможности достоверного определения суммы общего дохода от выполнения строительного контракта;

вероятного получения подрядчиком экономических выгод от выполнения строительного контракта;

возможности достоверного определения суммы затрат, необходимых для завершения строительного контракта, и степени завершенности работ по строительному контракту на дату баланса;

возможности достоверного определения и оценки затрат, связанных с выполнением строительного контракта, для сравнения фактических затрат по этому строительному контракту с предварительной оценкой таких затрат.

В соответствии с п. 6 П(С)БУ 18 конечный финансовый результат по строительному контракту по цене "затраты плюс" можно оценить при одновременном наличии таких условий:

вероятного получения подрядчиком экономических выгод от выполнения строительного контракта;

возможности достоверного определения затрат, связанных с выполнением строительного контракта, независимо от вероятности их возмещения заказчиком.

Управленческий учет финансовых результатов нужно осуществлять по отдельным видам продукции (товаров, работ, услуг) и ответственным лицам с целью определения эффективности деятельности последних. Кроме того, в управленческом учете необходимо определять финансовые результаты не только от основной деятельности, но и от прочей операционной, финансовой, инвестиционной деятельности и при чрезвычайных событиях.

Для того чтобы обеспечить единый методический подход, целесообразно внести изменения в названия всех субсчетов счета 79 и в каждое название добавить слово "финансовый". Необходимость данного изменения обусловлена тем, что результатом операционной деятельности являются не прибыли или убытки, а изготовленная продукция, выполненные работы, услуги и др.; результаты инвестиционной деятельности — приобретение, продажа оборотных активов и т. п. В связи с этим в названии субсчетов есть возможность использовать вместо слова "результат" словосочетание "финансовый результат".

Управленческий учет финансовых результатов в разрезе видов следует осуществлять в отдельной ведомости к журналу б или в соответствующей машинограмме.

Литература: 1. Нападowska Л. В. Управлінський облік: Підручник. – К., 2004. – 544 с. 2. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда; [Под ред. проф. Я. В. Соколова. – М., 1997. – 576 с. 3. Задорожный З. В. Учет прочих расходов и доходов обычной деятельности // Бухгалтерский учет и аудит. – 2001. – №6. – С. 20 – 23. 4. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 18 "Строительные контракты", утв. приказом Министерства финансов Украины от 28.04.2001 г. №200, с изменениями и дополнениями.

УДК 657.142.3

Мангул Н. Н.

Студент 3 курса
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ВОПРОСЫ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

The aspects of non-material assets account in the budgetary establishments are revealed in the article.

Нематериальные активы как новая единица номенклатуры объектов учета в бюджетных организациях требует детального изучения и тщательной обработки. В пользу этого свидетельствует характерное для последних лет активное включение бюджетных учреждений в сферу коммерческо-предпринимательских отношений, которое должно привести к постепенному росту доли операций, касающихся последнего объекта учета.

© Мангул Н. Н., 2006



На основании пп. 4.4 Инструкции №64 [1] установлено, что приходовать на баланс нематериальные активы нужно в случае, когда бюджетному учреждению переданы права на владение, пользование и распоряжение такими активами после отчуждения таких прав от бывшего собственника.

Очевидно, что это положение разработано на основании ст. 2 Закона о собственности [2], согласно которой все перечисленные права в комплексе и составляют право собственности. То есть определяют новым собственником имущества бюджетное учреждение, которому такие права переданы.

Однако следует заметить, что указанная норма ст. 2 Закона о собственности выписана как общая для всех видов имущества. А этот же Закон (ст. 42) наряду с общей содержит еще и особую норму, устанавливающую, что имущественные права по отношению к такому виду имущества, как объекты права интеллектуальной собственности, регулируются Гражданским кодексом Украины и специальным законодательством.

Анализ соответствующих норм показывает, что ни нормы Гражданского кодекса, ни нормы Закона №3762 [3], регулирующие имущественные права в отношении объектов авторских прав, не предполагают таких действий, как передачу прав на владение, пользование и распоряжение такими объектами, как говорится в пп. 4.4 Инструкции №64.

Заметим, что в ст. 1107 Гражданского кодекса приведены виды договоров, предметом которых является передача права на использование объекта интеллектуальной собственности. Это лицензия, лицензионный договор, договор о создании по заказу и т. д.

При этом под использованием в данном случае понимаются, в частности, такие действия, как изготовление и импорт копий объекта авторского права, распространение их путем продажи или передачи в наем (аренду), переработка или адаптация объекта авторского права.

Считаем, что только в том случае, когда бюджетным учреждением будет получено право на полное или частичное использование компьютерной программы, что будет предусмотрено лицензионным или аналогичным договором, такое право должно быть оприходовано в качестве нематериального актива в использовании субсчета 122 "Прочие нематериальные активы" по цене его приобретения.

Как показывает практика, в большинстве случаев при получении компьютерных программ бюджетными учреждениями возникает несколько иная ситуация. С бюджетным учреждением партнер или представитель лица, обладающего авторским правом, заключает договор, предметом которого являются поставка и обслуживание компьютерной программы. Поскольку в таком договоре о передаче каких-либо имущественных прав на программу речь не идет, нет оснований отражать затраты по договору в составе нематериальных активов. Ведь согласно Плану счетов №114 нематериальные активы представляют собой те или иные права учреждения. Поэтому стоимость работ по установке и обслуживанию программы следует относить на расходы соответствующего отчетного периода.

Литература: 1. Качковская Е. Учет нематериальных активов в бюджетных учреждениях // Налоги и бухгалтерский учет. – 2006. – №31. – С. 25 – 27. 2. Закон Украины "О собственности" от 07.02.91 г. №697-ХІІ. 3. Закон Украины "Об авторских правах и смежных правах" от 23.12.93 г. №3792- ХІІ.

Воробец А. В.

УДК 657.422.2

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛАТЕЖЕЙ ПО ВЕКСЕЛЯМ

In the article the matters of paying a bill organization are examined. The opportunity of a promissory note term prolonging is considered. The author's propositions and suggestions are formulated.

В настоящее время расчеты между предприятиями довольно часто ведутся посредством векселей. Актуален вопрос изменения срока платежей по векселям и, соответственно, изменения при этом в самом векселе.

Для расчетов между предприятиями по безналичной форме с целью погашения долговых обязательств широко используются векселя. Вексель – это письменное долговое денежное обязательство установленного образца, по которому одно лицо обязано уплатить другому определенную сумму средств в установленный срок [1]. Правовой статус векселя регулируется законодательством о вексельном обращении. Вексель относится к ценным бумагам и является документом, подтверждающим имущественные права.

© Воробец А. В., 2006



Так как вексель относится к категории строго формальных документов, это означает, что при любых неточностях его заполнения и оформления он теряет вексельную силу. Какие-либо исправления в векселях не допускаются.

Если в расчет за поставленный товар предприятие выписало поставщику простой вексель, а срок платежа по векселю наступает через два года, существует возможность осуществления досрочного расчета. Для оформления изменения срока платежа по векселю необходимо внести изменения в договор поставки путем заключения дополнительного соглашения.

Держатель векселя и векселедатель могут договориться о досрочном погашении вексельного обязательства. Если есть соответствующее согласие, досрочное погашение векселя возможно:

- 1) без внесения изменений в текст векселя;
- 2) с внесением соответствующих изменений.

Погашение векселя возможно только с разрешения его держателя. В таком случае векселедателью необходимо обеспечить себя доказательствами погашения векселя. Таким доказательством должен выступить вексель, переданный векселедателью, с соответствующей распиской векселедержателя на обратной стороне векселя.

Если стороны все-таки хотят внести изменения в текст векселя, то необходимо учесть следующие моменты [2]:

- 1) изменения может вносить только векселедатель;
- 2) изменения вносятся путем зачеркивания старого реквизита и написания нового с указанием даты внесения изменений;
- 3) изменения, внесенные в текст векселя, подписываются руководителем и главным бухгалтером предприятия-векселедателя и скрепляются печатью — аналогично порядку подписания векселя при его выписывании;
- 4) держатель векселя на обратной стороне векселя указывает "В соответствии с изменениями", а также дату внесения изменений;
- 5) указанная запись держателя векселя заверяется подписями руководителя и главного бухгалтера предприятия-векселедержателя и скрепляется печатью.

Таким образом, возможно изменить срок исполнения векселя как в большую, так и в меньшую сторону. Для этого необходимо согласие обеих сторон — векселедателя и векселедержателя. Возможно изменение срока погашения как с изменениями в тексте векселя, так и без. Для внесения изменений в текст векселя необходимо соблюдать определенные правила.

Литература: 1. Вопросы и ответы // Дебет-Кредит. – 2007. – №8. 2. Маляревский Ю. Д. Финансовый учет / Ю. Д. Маляревский П. С. Тютюник. – Харьков, 2003. – 288 с.

УДК 657.4

Кофан М. С.

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ

The article is devoted to the problem of expenses account and prime cost calculation. In the course of the International standards of book-keeping introduction in Ukraine an approach to the prime price formation has radically changed.

Реформа бухгалтерського обліку викликала необхідність зміни організації всієї економічної діяльності підприємства. Проблема впливу реформи бухгалтерського обліку на планування діяльності підприємства, зокрема на планування і калькулювання окремих видів продукції (робіт, послуг), має першочергове значення для економіки підприємства. Сьогодні в бухгалтерській науковій літературі приділяється недостатньо уваги обліку витрат на виробництво окремих видів продукції. Оскільки планування та облік повинні базуватись на спільних принципах і підходах, стає зрозумілим, що одночасно з перебудовою системи обліку повинен відбуватися й перегляд методологічних засад планування собівартості.

Категорія собівартості в старому її розумінні включає в себе три рівні витрат на одиницю: цехову (виробничу) собівартість, фабрично-заводську собівартість і якщо до фабрично-заводської собівартості додати витрати постачальницько-збутових організацій з доставки товарів до торговельної мережі, то повну собівартість.

© Кофан М. С., 2006



Звідси можна зробити висновок про те, що методу калькулювання з включенням усіх витрат немає в міжнародній практиці. Це не так, оскільки такий підхід до калькулювання якнайтіснішим чином пов'язаний з ціноутворенням, а цьому питанню в міжнародній обліковій практиці приділяють надзвичайно пильну увагу. Всі три рівні формування собівартості (хоч і під іншою назвою) добре відомі фахівцям, що займаються питаннями ціноутворення.

На теперішньому етапі реформування бухгалтерського обліку постає питання про впровадження в облікову практику підприємств того чи іншого методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, які розповсюджені в міжнародній обліковій практиці. В статті 364 Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції №47 зазначено, що нові підходи до калькулювання собівартості продукції, суттєві можливості для вдосконалення обліку й аналізу витрат відкриває система "директ-костинг". Це твердження є дещо упередженим. Справа в тому, що підприємство повинно мати змогу самостійно вибирати той чи інший метод калькулювання і визначати його переваги та недоліки для власних виробничих умов.

Зі змісту П(С)БО 16 можна зробити висновок, що всіх українських бухгалтерів зобов'язують однаково розподіляти загальновиробничі витрати на такі, які підлягають розподілу, а також на такі, які не підлягають розподілу між залишками готової продукції і незавершеного виробництва. Таким чином, останні цілком відносяться на витрати звітного періоду. В той час як метод direct costing дозволяє розподіляти тільки прямі витрати, а всі загальновиробничі, за умовами цього методу, повинні відноситися на витрати звітного періоду, то метод absorption costing дозволяє розподіляти і всі загальновиробничі витрати між залишками готової продукції, залишками незавершеного виробництва і реалізованою продукцією, тобто розраховувати ці витрати на кожну одиницю.

При калькулюванні змінних витрат до собівартості реалізації відносяться тільки виробничі прямі витрати. Частина постійних загальновиробничих витрат у цьому випадку не розподіляється, а включається до витрат звітного періоду і відноситься на зменшення доходів звітного періоду, в результаті порівняння доходу від реалізації продукції зі змінною виробничою собівартістю отримують маржинальний дохід. Такий показник не передбачений формою 2 "Звіт про фінансові результати", а тому для власних потреб підприємство може розробити форму Звіту про прибутки та збитки з урахуванням показника маржинального доходу.

Практично доведено, що сума чистого прибутку однакова при будь-якому методі калькулювання витрат виробництва. Таким чином, при відсутності незавершеного виробництва і залишків готової продукції на початок та кінець року вибір тієї чи іншої системи калькулювання не впливає на фінансовий результат.

Застосування обох методів калькулювання витрат виробництва (direct costing та absorption costing) дає різні результати лише в тому випадку, коли обсяг реалізованої продукції більший або менший за обсяг виготовленої. Однак при калькулюванні витрат за системою "директ-костинг" відмінності, обумовлені відсутністю балансу між виробництвом і реалізацією, не визначаються. При цій системі звертають увагу на обсяг реалізованої продукції. Реально ж сума прибутку залежить від обсягу реалізації, а реалізація — від обсягу товарної продукції. На відміну від системи повного розподілу витрат на виріб (absorption costing), при системі "директ-костинг" частка постійних витрат залишків товарно-матеріальних цінностей на кінець року не включається до собівартості реалізованої продукції наступного року. Вся сума постійних витрат щорічно списується у вигляді витрат періоду. Система "директ-костинг", насамперед, привертає увагу зацікавлених осіб до зміни маржинального доходу.

Таким чином, згідно з НП(С)БО під час калькулювання собівартості всі підприємства України повинні застосовувати тільки один єдино правильний метод розподілу витрат, у той час як зарубіжні джерела інформації пропонують підприємствам самостійно вирішувати, який з методів калькулювання їм застосовувати, що, у свою чергу, позитивно вплине на ведення бухгалтерського обліку в Україні.

Література: 1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Пер. з англ. / За ред. С. Ф. Голова. – К.: ФПБАУ, 2000. – 1272 с. 2. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика: Пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.

Мягка І. О.

УДК 657

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА

In the given article the aspects of accounting policy and its significance for an enterprise efficient functioning are analyzed.

Система бухгалтерського обліку — це своєрідний механізм підготовки та відображення інформації про майнове і фінансове становище підприємства. Завдяки цій інформації внутрішні та зовнішні її користувачі мають уявлення про реальний стан справ на підприємстві.

Створення цілісної системи обліку передбачає активне застосування специфічного елемента регулювання бухгалтерського обліку та звітності — облікової політики підприємства.

© Мягка І. О., 2006

Облікова політика — сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання й подання фінансової звітності [1]

Згідно з визначенням облікова політика підприємства базується на основних принципах обліку та звітності. Під принципами бухгалтерського обліку слід розуміти правила, якими необхідно керуватися при вимірюванні, оцінці й реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності.

Під час розробки облікової політики слід враховувати вимоги до якісних характеристик бухгалтерського обліку та фінансової звітності, викладені в П(С)БО 1, методи і процедури, передбачені іншими П(С)БО, норми й нормативи, встановлені законодавчими актами України.

При цьому підприємство самостійно:

обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, встановлених Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", та з урахуванням особливостей своєї діяльності й технології обробки облікових даних;

розробляє систему і норми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності та контролю за господарськими операціями, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів;

затверджує правила документообігу й технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків, реєстрів аналітичного обліку;

може виділяти на окремий баланс філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, які зобов'язані вести бухгалтерський облік, із подальшим включенням їх показників до фінансової звітності підприємства.

Питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві належать до компетенції його власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи) і відповідно до законодавства та установчих документів.

Але головний бухгалтер підприємства або особа (юридична чи фізична), яка здійснює бухгалтерський облік на підприємстві, не може самостійно розробити облікової політики.

Розроблення пропозицій, особливо щодо питань, які безпосередньо не стосуються бухгалтерського обліку та прийняття конкретних рішень, доречно покласти на спеціально створену комісію. А щоб не утворювати безліч комісій, найдоцільніше наділити такими повноваженнями постійно діючу інвентаризаційну комісію.

Отже, облікова політика може змінюватися, коли:

змінюються статутні вимоги (тобто при внесенні змін до статуту підприємства);

змінюються вимоги органу, що затверджує положення (стандарт) бухгалтерського обліку (тобто внесені зміни чи доповнення до П(С)БО або затверджене чергове П(С)БО);

зміни забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства [2].

Облікова політика буде більш ефективною, якщо обирати такі методи, щоб із найменшим ризиком упроваджувати їх у практику, та якщо проводити попередню облікову оцінку всім операціям, які є новими для підприємства.

Таким чином, можна зробити висновок, що облікова політика є складовою частиною фінансової звітності підприємства та повинна відображатися у примітках до фінансових звітів. Отже, саме вона дозволяє поєднати ведення бухгалтерських операцій та складання фінансової звітності. Без такого регламентуючого розпорядчого документу та його додержання бухгалтерський облік не відповідатиме принципу послідовності, а фінансова звітність не буде зрозуміла користувачам. Зміна облікової політики тягне за собою перерахунок прибутків за всі попередні періоди діяльності підприємства, що зайвий раз підтверджує надзвичайну важливість науково обґрунтованого, професійного підходу до її встановлення.

Література: 1. Господарське законодавство України: правове регулювання господарських відносин. Збірник нормативних актів. — К.: Атака, 2004. — 836 с. 2. Грабова Н. М. Теорія бухгалтерського обліку: Навчальний посібник / Під ред. М. В. Кужельного. — 5-те вид., доп. і перероб. — К.: А.С.К., 1998. — 224 с.

УДК 657:004.738.5

Мамина Л. С.

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ИНТЕРНЕТ-САЙТ: ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

The "Internet-site" and "web-site" concepts are specified and determined in the article. The way of expenses account for its creation is examined. A necessity of informational computer technologies use in practice of book-keeping is confirmed.

Актуальность темы данной статьи заключается в том, что в настоящее время очень стремительными темпами развиваются компьютерные технологии, а вместе с ними широко употребляемый автором термин "Интернет", а для того чтобы к нему подключится, необходим Интернет-сайт, и поскольку в будущем каждый бухгалтер столкнется с этим понятием на практике, то целью данной

© Мамина Л. С., 2006



статьи является раскрытие понятия Интернет-сайта, или же веб-сайта, а также отражение расходов по его созданию в учете предприятия.

Стремительное развитие компьютерных технологий заставило даже те предприятия, деятельность которых далека от этого, обратить свои пристальные взоры на Интернет как на средство, способное кардинально изменить организационные подходы к ведению бизнеса. Обеспечить же соответствующее присутствие того или иного предприятия, учреждения, организации в глобальной компьютерной сети можно, в первую очередь, с помощью правильно организованного Интернет-сайта, или, по-другому, веб-сайта.

Для ведения бизнеса сайт необходим как воздух, поскольку он облегчает работу с клиентами, разгружает офис, снижает нагрузку на телефонные сети, увеличивает круг потенциальных клиентов и, кроме этого, сведения о вас и вашей компании будут доступны все 24 часа в сутки. В этой связи рекламные преимущества веб-сайта несомненны, ведь пользователи такого информационного ресурса в любое время смогут ознакомиться с последними новинками выпускаемой продукции, узнать о проводимых акциях и о снижении цен на товары. При наличии на сайте предприятия электронного Интернет-магазина для клиентов становится доступной дистанционная покупка, что пока не так значительно, как хотелось бы, увеличивает товарооборот, но, несомненно, поднимает имидж фирмы.

Что же такое веб-сайт? Ответ на этот вопрос можно сформулировать с разных позиций. С точки зрения рядового пользователя Интернета, любой веб-сайт — это та совокупность текстовой и графической (анимация, рисунки) информации, которую он видит в окне специальной программы, называемой браузером и позволяющей выполнять обзор, поиск и навигацию по глобальной компьютерной сети. Набрав в адресной строке такой программы определенную комбинацию латинских букв и прочих символов (адрес сайта), пользователь попадает на одну из веб-страниц этого сайта, в большинстве случаев — главную, с которой можно осуществить переход на другие страницы в зависимости от тех или иных информационных потребностей.

С точки зрения разработчика (веб-мастера, веб-студии), Интернет-сайт — это набор текстовых и графических файлов определенных форматов, которые связаны при помощи сложного программного комплекса. Все эти файлы, в том числе и файлы самого программного комплекса, располагаются на специализированном компьютере (сервере), постоянно подключенным Интернету и соответствующим образом обрабатывающем поступающие запросы.

Получить веб-сайт предприятие может различными путями. Один из них — разработать сайт самостоятельно, если в штате имеется специалист соответствующей квалификации (так называемый веб-дизайнер, или веб-мастер). Существует также возможность заказать разработку сайта сторонней организации (веб-студии, веб-мастерской) или физическому лицу, специализирующимся в данной отрасли. Можно приобрести уже готовый проект, воспользовавшись предложениями так называемого магазина готовых сайтов, или арендовать его, наполнив затем полученный шаблон собственным содержанием.

Можно ли считать Интернет-сайт нематериальным активом в бухучете? Нематериальный актив — это актив, который не имеет материальной формы, может быть идентифицирован (обособлен от предприятия) и содержится предприятием с целью использования в течение больше одного года (или одного операционного цикла, если он превышает один год) для производства, торговли, в административных целях или для предоставления в аренду другим лицам.

Приобретенный или созданный нематериальный актив отражается в бухгалтерском зачете баланса предприятия, если существует вероятность получения будущих экономических выгод, связанных с его использованием, и его стоимость может быть достоверно определена.

В то же время следует помнить, что не признаются активом, а подлежат отражению в составе расходов того отчетного периода, в котором они были понесены, в частности, расходы на рекламу и продвижение продукции на рынке (п. 9 П(С)БУ 8). В связи с этим возможны два варианта отражения расходов на создание веб-сайта в учете предприятия: признание веб-сайта нематериальным активом с зачислением его по первоначальной стоимости, состоящей из цены (стоимости) приобретения и прочих расходов, непосредственно связанных с его приобретением и приведением в состояние, в котором он пригоден для использования по назначению, на субсчет 125 "Авторские и смежные права". Такой подход будет еще более оправданным в том случае, если заказчик веб-сайта получает от разработчика исключительные имущественные права на его использование; списание стоимости разработки сайта на расходы текущего периода.

Тому или иному подходу к отражению расходов на создание веб-сайта стоит отдавать предпочтение в зависимости от того, какие задачи преимущественно предстоит решать с его помощью. Капитализация указанных расходов должна производиться в тех случаях, если веб-сайт целенаправленно используется для получения дохода (например, посредством Интернет-магазина, организованного на сайте предприятия). Если же содержание сайта имеет исключительно информационно-рекламную направленность, все расходы, связанные с его созданием, включаются в расходы на сбыт.

Согласно п. 25 П(С)БУ 8 максимальный срок амортизации нематериального актива составляет 20 лет. Следовательно, если предприятие пошло по первому пути (признание веб-сайта нематериальным активом), необходимо в приказе на его создание (приобретение) установить срок полезного использования такого НМА. Ввиду достаточно быстрого прогресса информационных технологий наиболее разумным будет принять такой срок равным 5 годам: за это время программное обеспечение сайта полностью устареет.

Метод амортизации нематериального актива выбирается предприятием самостоятельно, исходя из условий получения будущих экономических выгод (п. 27 П(С)БУ 8). Если такие условия определить невозможно, то амортизация начисляется с применением прямолинейного метода. Од-

нако следует подчеркнуть, что такой метод является не единственным: в отношении нематериальных активов существует возможность применить любой из известных бухгалтерских методов амортизации основных средств, определенных национальным стандартом.

Итак, для того чтобы воспользоваться всемирной компьютерной сетью Интернет, предприятию необходимо создать свой веб-сайт. Существует два варианта отражения расходов на создание веб-сайта в учете предприятия: признание веб-сайта нематериальным активом и зачисление на субсчет 125 "Авторские и смежные права" или списать стоимость разработки сайта на расходы текущего периода. Тому или иному подходу к отражению расходов на создание веб-сайта стоит отдавать предпочтение в зависимости от того, какие задачи преимущественно предстоит решать с его помощью.

Литература: 1. Маляревский Ю. Д. Финансовый учет. Учебно-методическое пособие для самостоятельного изучения дисциплины / Ю. Д. Маляревский, П. С. Тютюнник. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2003. – 288 с. 2. На логи и бухгалтерский учет. – 2006. – Октябрь. – №81. – С. 22 – 25. 3. П(С)БУ 8 – Положение (стандарт) бухгалтерского учета 8 "Нематериальные активы", утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 18.10.99 №242.

УДК 658.15

Луценко Д. С.

Студент 3 курса
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ МЕТОД УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РАСХОДОВ: ПРИМЕНЕНИЕ НОВОГО П(С)БУ №31

This article is researching the possibility of the financial expenses accounting by using the alternative method, essence of which the new Regulation (standard) of accounting №31 "The financial expenses" from 2007, January the 1st contains.

В связи с переходом к рыночным отношениям в Украине значительно возросла роль эффективного функционирования и развития предпринимательских структур как основного производителя валового внутреннего продукта страны. Для обеспечения условий расширенного воспроизводства предприятиям необходимы заемные финансовые ресурсы, обслуживание которых предполагает определенные финансовые расходы. Чрезмерные финансовые расходы сокращают результат деятельности предприятий, поэтому стало возможным предложение по ведению учета финансовых расходов по некоторым видам активов с помощью иного метода, который приобрел большую актуальность в связи с вступлением в силу с 1 января 2007 года нового П(С)БУ 31 "Финансовые расходы".

Целью данной статьи является изучение альтернативного подхода к учету финансовых расходов и сопоставление с базовым для выбора наиболее эффективного метода отражения финансовых расходов в деятельности предприятий.

Новый П(С)БУ 31 не противоречит определению сущности финансовых расходов с нормами П(С)БУ 16 и финансовые расходы определяет как расходы на проценты и другие расходы предприятия, связанные с заимствованиями (займами, векселями, облигациями, а также другими видами краткосрочных и долгосрочных обязательств, на которые начисляются проценты).

Базовый подход учета финансовых расходов предполагает отнесение их на финансовый результат деятельности предприятия в том отчетном периоде, в котором они были начислены, без включения в первоначальную стоимость необоротных активов и запасов.

Альтернативный подход к учету финансовых расходов, изложенный в П(С)БУ 31, предоставляет право предприятиям в зависимости от их учетной политики при использовании кредитных ресурсов на создание только так называемых квалификационных активов включать финансовые расходы в их себестоимость (первоначальную стоимость или производственную стоимость) либо, как в случае с неквалификационными активами, относить финрасходы на финансовый результат деятельности. Основные этапы данной процедуры, которая получила название капитализации финансовых расходов, и регламентирует новый стандарт.

Согласно П(С)БУ 31 *квалификационными* считаются активы, которые требуют существенно времени для их создания, подготовки к использованию по назначению или реализации: незавершенное производство продукции с продолжительным операционным циклом (вино, коньяк, для технологической выдержки которых требуется несколько лет); незавершенные капитальные инвестиции (строительство помещений, домов, зданий, сооружений, изготовление и монтаж оборудова-

© Луценко Д. С., 2006



ния, разработка (создание) программного обеспечения в течение длительного периода, выращивание многолетних насаждений и пр.); инвестиционная недвижимость (здание, требующее достройки, реконструкции, реставрации и других улучшений); некоторые запасы с затратами существенного времени на их создание.

К *неквалификационным активам* П(С)БУ рекомендует относить: финансовые инвестиции (инвестиции в долговые ценные бумаги или инструменты собственного капитала); незавершенное производство с коротким (несущественным) операционным циклом; активы, готовые для использования с запланированной целью или продажи.

Итак, капитализировать можно лишь расходы, признанные финансовыми и исключительно те, которых можно было бы избежать, если бы не осуществляли финрасходы на создание квалификационного актива.

В связи с разделением в новом стандарте активов на квалификационные и неквалификационные важной особенностью и проблемой стало соотношение конкретных финрасходов с конкретным активом для возможного использования альтернативного метода учета финрасходов. Кроме того, тесная связь между финрасходами и расходами на создание актива влияет и на порядок определения суммы расходов, которые будут капитализированы.

Начало включения процентов по займам в себестоимость квалификационного актива приходится на тот отчетный период, в котором на предприятии состоялось хотя бы одно из событий: осуществлены расходы на создание квалификационного актива, начаты работы по его созданию, в том числе технические и административные мероприятия, которые выполняются до начала создания такого актива, или признаны финрасходы на квалификационный актив.

Заканчивают капитализацию с завершением создания такого актива.

Также в стандарте предусмотрены случаи, когда данную процедуру приостанавливают и проценты оказываются прямо в финрасходах периода их признания (например, когда предприятие на существенный период приостанавливает работы по созданию квалификационного актива). Однако если задержка связана с технической или административной работой либо технологически необходима, капитализацию процентов не прекращают.

Итак, со вступлением в силу нового П(С)БУ 31 у предприятий наравне с традиционным появился альтернативный метод учета финрасходов, суть которого состоит в возможности включать финрасходы при создании квалификационных активов в их себестоимость (капитализировать), тем самым увеличивая финрезультат отчетного периода. Применение данного метода является не обязательным и возможно в случае внесения изменений в приказ об учетной политике предприятия. Однако при осуществлении операций с неквалификационными активами предприятия обязаны применять базовый метод учета финрасходов.

Плюсы применения альтернативного метода учета финрасходов очевидны для предприятий, в структуре пассивов которых кредитные ресурсы занимают значительный удельный вес. По сравнению с базовым методом новый метод капитализации финрасходов дает возможность не только создать благоприятные условия для расширенного воспроизводства при использовании кредитных ресурсов, но и существенно увеличить прибыль. В связи с этим новый метод учета финрасходов можно назвать наиболее эффективным по сравнению с базовым.

Литература: 1. Зорина В. Финансовые расходы по П(С)БУ 31: в новом году – новый учет // Бухгалтерия. – 2006. – №40. – С. 55 – 59. 2. Кононенко О. Учет финансовых расходов (изучаем нормы нового П(С)БУ 31) // Бухгалтерская неделя. – 2006. – №34. – С. 18, 31 – 35. 3. Ильях Л. Учет финансовых расходов: новое в ПБУ // Все о налогах. – 2006. – №12. – С. 33 – 36.

Файзулаева К. А.

УДК 657.372.3

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ВЫБОР МЕТОДА НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

In the article advantages and disadvantages of existing amortization methods are investigated. Also the expediency of their application is explained.

На современном этапе отсутствуют четкие правила или рекомендации относительно выбора метода амортизации, который был бы наилучшим для предприятий разных организационно-правовых форм и отраслей, объектов основных средств и способов их использования. Все методы можно считать равноценными, они преследуют одну цель, но каждый из них для соответствующих

© Файзулаева К. А., 2006

периодов полезного использования определяет разные суммы амортизации. Ниже рассмотрены преимущества и недостатки каждого метода амортизации основных средств.

Метод начисления амортизации основных средств избирается предприятием самостоятельно с учетом ожидаемого способа получения экономических выгод от его использования [1, п. 28]. Избранный метод должен способствовать ускорению обновления основных средств, определению реальной величины прибыли, учитывать все факторы, связанные с эксплуатацией объекта основных средств.

Выбор метода амортизации основных фондов должен учитывать такие факторы: темпы роста объемов деятельности и ее доходности; темпы роста текущих расходов; изменения в налоговой политике государства; необходимость и время исполнения финансовых обязательств, источником покрытия которых является чистая прибыль предприятия, или проведение капитальных затрат за счет прибыли; прогнозируемый период эксплуатации объекта амортизации до его ликвидации или продажи, возможную цену реализации объекта амортизации; потребность в формировании собственных финансовых ресурсов на протяжении амортизационного периода.

Прямой метод амортизации применяется в отношении объектов, использование которых зависит в основном от срока их использования, а интенсивность эксплуатации основных средств остается неизменной (здания, сооружения, мебель и т. д.). Недостатком является то, что не учитывается моральный износ и он не позволяет отразить изменение интенсивности использования основных средств.

Метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости, в отличие от метода уменьшающегося остатка, не предполагает обязательного наличия ликвидационной стоимости объекта основных средств. При этом сумма амортизации последнего года рассчитывается таким образом, чтобы остаточная стоимость объекта в конце периода его эксплуатации была не меньше ликвидационной стоимости.

Метод уменьшения остаточной стоимости, а также кумулятивный метод определения суммы амортизации являются наиболее прогрессивными с точки зрения методологии бухгалтерского учета. Целесообразность использования этих методов объясняется тем, что в первые годы амортизируется большая стоимость объекта, когда интенсивность его использования максимальна, и накапливаются денежные средства для замены амортизируемого объекта; обеспечивается возможность увеличения части расходов на ремонт амортизируемых объектов, приходящихся на последние годы использования их без соответствующего увеличения расходов производства (себестоимости продукции) за счет того, что сумма начисляемой амортизации в эти годы уменьшается.

Производственный метод применяется для начисления амортизации объектов основных средств, техническое состояние которых зависит от количества произведенной продукции. Данный метод простой и рациональный, позволяет амортизировать объект основных средств не в зависимости от срока его использования, а от количества произведенной продукции. Однако применение производственного метода связано с трудностью определения прогнозирования выработки отдельных объектов основных средств.

Методы ускоренной амортизации предусматривают большие годовые суммы амортизации в первые годы эксплуатации объектов по сравнению с последующими. Их применение целесообразно, когда объекты основных средств обесцениваются существенно быстрее их физического износа (компьютерная техника) [2, с. 18].

С точки зрения формирования налогооблагаемой прибыли применение методов ускоренной амортизации целесообразно при условии, что предприятие прибыльное [3, с. 38].

Применение ускоренной амортизации с точки зрения формирования прибыли целесообразно в том случае, если рост себестоимости за счет амортизационных отчислений в первой половине срока службы основного средства не превышает реализационных цен на нее, что дает возможность возместить включенную в себестоимость сумму амортизации и направить эти средства для дальнейшего воспроизводства основных средств. В другом случае продукция становится неконкурентоспособной по ценовому фактору, наблюдается ухудшение данных бухгалтерской отчетности, хотя фактического расходования дополнительных средств не происходит. Однако в условиях рыночной экономики, когда предприятие способно успешно функционировать лишь в тесной связи с внешней средой, ни один субъект хозяйствования не может позволить себе значительного ухудшения показателей финансовой отчетности.

Независимо от избранного метода амортизации его последовательное применение является необходимым условием для обеспечения сопоставимости результатов деятельности предприятия за различные периоды, не смотря на уровень прибыльности предприятия или правила налогообложения.

Литература: 1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 "Основные средства" от 27.04.2000 г. №92 // Бухгалтерский облік: нормативна база / Укл. Я. Кавторева. – 9-те вид., перероб. і доп. – Харків: Фактор, 2003. – С. 93 – 107. 2. Носов В. Практическое применение методов амортизации // Главбух. – 2005. – №25. – С. 16 – 21. 3. Баб'ян Н. Д. Вплив амортизаційних відрахувань на результати фінансово-господарської діяльності підприємств // Фінанси України. – 2001. – №11. – С. 34 – 40.

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК НОВИЙ ФОРМАТ ОПИСУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the author gives a review of the balanced system of parameters as a new mode of an enterprise activity description.

Наприкінці минулого сторіччя все більше організацій наблизилися до висновку, що оцінка їх діяльності має велике значення, але їх системи збору, відстеження й передачі інформації про результати діяльності мають серйозні недоліки. Основною проблемою стало те, що оцінка ґрунтувалася лише на фінансових показниках. Менеджери займалися винятково скороченням видатків, ігноруючи при цьому інші важливі змінні бізнесу, такі, як якість продукції, вміння й знання співробітників, лояльність клієнтів, своєчасність доставки, надійність, післяпродажне обслуговування тощо. Однак фінансові показники не могли повною мірою відобразити внесок нематеріальних факторів у результати діяльності підприємства.

У 1990 році професор Гарвардського університету Роберт Каплан і консультант Дейвід Нортон провели дослідження десятка компаній з метою пошуку нових методів оцінки результатів діяльності. В результаті ними була розроблена збалансована система показників.

Збалансована система показників — це ретельно підібраний набір показників на основі стратегії організації [1]. Компанії всього світу — всіх розмірів і галузей — впроваджують цю систему, що будується на декількох базових концепціях:

Перша — необхідно розробити систему вимірних показників, у тому числі й для важливих нематеріальних цілей, таких, як задоволеність клієнтів, співробітників, інноваційність і т. п.

Друга — цілей і показників не повинно бути занадто багато, оскільки неможливо ефективно управляти об'єктом, орієнтуючись на сотні показників.

Третя — ці цілі й показники повинні бути взаємозалежні, інакше компанія може потерпіти фіаско, намагаючись досягти суперечливих невазємопов'язаних цілей.

Четверта — цілі й стратегію необхідно донести до всіх підрозділів і співробітників, щоб кожен на своєму місці розумів, як його повсякденна діяльність впливає на досягнення цілей компанії.

П'ята — система показників повинна містити як результуючі показники, наприклад прибуток, так і сигнальні "випереджальні" показники, наприклад кількість реклаमाцій або вхідних звернень нових клієнтів. Це дозволить менеджменту одержати систему раннього оповіщення про несприятливі тенденції й вчасно вжити превентивних заходів.

Як інструмент реалізації цих базових концепцій служить збалансована облікова відомість. Мета такої відомості — одержати узагальнену базу для передачі стратегічних цілей компанії у вигляді зв'язаного набору показників функціонування.

Збалансована система показників оцінює роботу організації на основі чотирьох збалансованих параметрів: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання й розвиток персоналу.

Збалансована система показників допомагає організаціям перебороти залежність від фінансових показників діяльності, однак без них система не буде повною. Використовуючи її, організація може якщо не ліквідувати повністю, то хоча б частково виправити багато недоліків фінансових показників, серед яких можна виділити чистий дохід, рентабельність, прибутковість власного капіталу й т. п.

Споживча перспектива (клієнти) включає кілька базових показників, які належать до лояльності споживачів і результатів застосування обраної стратегії в цільових сегментах: ринкова частка, показник утримання споживачів, показник залучення нових споживачів, ступінь задоволення споживачів і рентабельність взаємодії зі споживачами.

Наступна складова — внутрішні бізнес-процеси. Їх вимір повинен акцентуватися на тих внутрішніх процесах, які мають максимальний вплив на ступінь задоволення споживачів і на досягнення фінансових цілей організації. Р. Каплан і Д. Нортон виявляють три основних типи внутрішніх процесів [2; 3]: інноваційні; операційні; з післяпродажного обслуговування.

Показники складової навчання й розвитку персоналу — це рушійні сили інших складових. Каплан і Нортон виявили наступні три основні категорії, що дозволяють домагатися цілей навчання й зростання [4]: підготовка співробітників; характеристики інформаційної системи; мотивація, наділення співробітників повноваженнями й забезпечення погодженості.

Успішні українські компанії перебувають у відносно однакових умовах з погляду свого розвитку. Більшість досягли успіху завдяки енергійності, харизмі й лідерському потенціалу власників. 8 – 15 років тому для успіху досить було самого фактора активності й заповзятливості на тлі інертного пострадянського мислення. Більшість організацій зазнають труднощів керування у зв'язку зі збільшенням масштабів діяльності та загостренням конкуренції.

Одними з негативних факторів, що впливають на розвиток українського бізнесу, є відсутність цілей і стратегії організації, відсутність інструмента реалізації стратегії.

Збалансована система показників на сьогоднішній день є найбільш ефективним інструментом реалізації стратегії, що інтегрує й задає цілі для інших підсистем керування. Низький же рівень практичної реалізації системи збалансованих показників як системи керування на Україні обумовлений тим, що в нас просто не склалася необхідна культура виробничих відносин, а також спостерігається недостатнє розуміння потенціалу цієї технології. Через те що більшість українських менеджерів захоплюються такими методами керування, як оргпроекування, посадові інструкції, які також важливі, однак мають свої обмеження щодо ефективності і є більше тактичними інструментами.

Таким чином, для українського бізнесу система збалансованих показників допомагає вирішити дві ключові проблеми: ефективно оцінити результати діяльності підприємства й реалізувати його стратегію. Згодом використання даної технології буде все більш актуальним для України.

Література: 1. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 328 с. 2. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 416 с. 3. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с. 4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.

УДК 336.14:352

Федосєєнко І. Г.

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

In the article the theoretical and practical aspects of local budgets profits forming in Ukraine are considered. Its necessity is grounded and directions of local budgets profits increase are offered.

Питання вдосконалення процесу формування доходів місцевих бюджетів і пошук резервів їх збільшення є надзвичайно актуальним в умовах розширення повноважень, якими наділяються органи місцевого самоврядування. Протягом останніх років в Україні спостерігається негативна тенденція до зменшення частки власних доходів у структурі доходів місцевих бюджетів і, як результат, збільшення кількості дотаційних бюджетів. Недостатність власних стабільних доходів значно обмежує вплив місцевих органів влади на соціально-економічний розвиток регіонів. Тому розширення й оптимізація джерел наповнення місцевих бюджетів є надзвичайно актуальним завданням, вирішення якого сприятиме підвищенню рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування та якісному виконанню покладених на них завдань і функцій.

Мета статті полягає в систематизації існуючих підходів до визначення сутності місцевих бюджетів й пошуку напрямків удосконалення процесу формування доходів місцевих бюджетів.

Економічний зміст поняття "бюджет" трактується Бюджетним кодексом як "...план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим та органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду" [1].

Через те що місцеві бюджети є складовою частиною бюджетної системи України, їхні показники враховуються при визначенні показників зведеного бюджету України. Частка місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України протягом останніх років скоротилася з 45,7 до 22,6%, а у перерозподілі ВВП вона зовсім незначна. Це свідчить про обмеженість впливу органів місцевого самоврядування на соціально-економічні процеси в країні через недостатній рівень забезпечення їх власними фінансовими ресурсами [2].

У Законі України "Про місцеве самоврядування в Україні" передбачено, що доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом джерел, та закріплених у встановленому законом порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Тобто у дохідній частині місцевого бюджету окремо виділяються доходи, необхідні для виконання власних



повноважень, і доходи, необхідні для забезпечення виконання делегованих законом повноважень органів виконавчої влади.

Для діючої системи акумулювання доходів місцевих бюджетів в Україні характерні:

- 1) високий ступінь централізації бюджетних ресурсів;
- 2) низький рівень власних доходів місцевих бюджетів;
- 3) значна частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів;
- 4) відсутність зв'язку між податками, які збираються на території, та видатками місцевого бюджету.

Тому з метою децентралізації бюджетних ресурсів, підвищення зацікавленості органів місцевої влади в збільшенні доходної бази місцевих бюджетів слід повернути практику зарахування до місцевих бюджетів частини податку на прибуток підприємств, які здійснюють фінансово-господарську діяльність і отримують прибуток на території регіону. Наприклад, у Росії розподіл податку на прибуток організацій відбувається у таких пропорціях: федеральний бюджет — 20,83%, бюджети суб'єктів федерації — 70,83%, місцеві бюджети — 8,33%. У Болгарії до місцевого бюджету зараховується 10% прибутку, отриманого підприємством протягом року [1].

Розширення доходної бази місцевих бюджетів можливе також за рахунок таких заходів:

- 1) зарахування податку на землю до бюджетів місцевого самоврядування в повному обсязі;
- 2) запровадження місцевих майнових податків.

Остання пропозиція досить жваво обговорюється в Україні, оскільки запровадження податку на нерухоме майно фізичних осіб стане вагомим джерелом наповнення місцевих бюджетів. Практика встановлення майнових податків існує в багатьох країнах світу: США, країнах Європейського Союзу, де надходження від цих податків становлять значну частку доходної бази саме місцевих бюджетів.

Отже, негайного вирішення потребує проблема розподілу повноважень, відповідальності та фінансових ресурсів між державними, територіальними і місцевими рівнями управління. Сучасна система розподілу бюджетних ресурсів не забезпечує необхідний рівень незалежності місцевих органів влади у вирішенні соціально-економічних проблем регіону через низьку частку власних надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів. Зміцнення доходної бази місцевих бюджетів повинно відбуватися саме за рахунок збільшення податкових надходжень, які за ринкових умов є дієвим інструментом впливу на рівень соціально-економічного розвитку регіону.

Література: 1. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. // zakon.rada.gov.ua 2. Міхеєнко Т. В. Формування доходів місцевих бюджетів: теоретичні та практичні аспекти // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №12 (66). – С. 39 – 44.

Годунов С. Д.

УДК 336.5651.586

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ, ПОВ'ЯЗАНІ З ВИДІЛЕННЯМ ДОТАЦІЙ ІЗ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

In the article the problems, connected with state budget grants allotment, are considered. Because of the gradually increasing importance of state financing.

31 січня 2007 року набула чинності Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку перерахування недоотриманої місячної суми дотації вирівнювання із загального фонду державного бюджету до відповідного місцевого бюджету в разі несвоєчасних розрахунків населення, підприємств теплоенергетики та бюджетних установ, які утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів, за спожитий природний газ". Згідно з цією постановою затверджено Порядок перерахування недоотриманої місячної суми дотації вирівнювання із загального фонду державного бюджету до відповідного місцевого бюджету в разі несвоєчасних розрахунків населення, підприємств теплоенергетики та бюджетних установ, які утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів, за спожитий природний газ, що надається.

Цей Порядок визначає механізм перерахування в 2007 році недоотриманої місячної суми дотації вирівнювання (далі — дотація) із загального фонду державного бюджету до відповідного місцевого бюджету в разі, коли обсяг сплати населенням, підприємствами теплоенергетики та бюджетними установами, які утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів, за спо-

© Годунов С. Д., 2006

житий природний газ становить менше ніж 90 відсотків загального обсягу їх зобов'язань (далі — заборгованість).

Був встановлений порядок перерахування коштів за спожитий природний газ. НАК "Нафтогаз України" надсилає 15 числа кожного місяця Мінпаливенерго довідку про стан розрахунків населення, підприємств теплоенергетики та бюджетних установ, які утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів, за спожитий природний газ із зазначенням обсягу спожитого газу та його вартості в розрізі місцевих бюджетів (бюджет Автономної Республіки Крим, обласні бюджети, бюджети міст республіканського (Автономної Республіки Крим), обласного значення, міст Києва та Севастополя, бюджети районів) наростаючим підсумком з початку року та відповідну інформацію Раді міністрів Автономної Республіки Крим, обласним, Київській та Севастопольській міським держадміністраціям з обов'язковим отриманням повідомлення.

Заборгованість з розрахунків за спожитий газ згідно з укладеними договорами вважається узгодженою в разі, коли протягом трьох днів з дня отримання відповідно до пункту 2 цього Порядку повідомлення від НАК "Нафтогаз України" та місцевих органів виконавчої влади до Мінпаливенерго не надійшло іншої інформації щодо заборгованості.

Недоотримана сума дотації не перераховується в разі непритягнення до відповідальності керівників місцевих органів виконавчої влади та бюджетних установ, які допустили заборгованість за спожитий природний газ, а також у разі невиконання більш ніж один календарний місяць графіка проведення належних розрахунків.

На підставі отриманої від Мінпаливенерго інформації Мінфін повідомляє до 28 числа місяця, що настає за звітним періодом, Державне казначейство про перелік місцевих бюджетів, яким з 1 числа наступного місяця не перераховується недоотримана сума дотації.

Таким чином, виникає проблема недоотримання щомісячної дотації, що у свою чергу може призвести до затримки виплат заробітної плати, різноманітних нарахувань та ін. Але можна виділити й те, що з прийняттям даної постанови на органи місцевого самоврядування накладається додаткова відповідальність із заборгованості за спожитий природний газ. Дане питання можна розглядати з двох боків: держави в цілому, котра веде боротьбу з неплатниками, та звичайного працівника, який може несвоєчасно отримати заробітну плату. Питання зменшення заборгованості населення, звісно, залишається дуже актуальним. Відповідним органам треба приймати заходи щодо боржників, але не слід забувати й про людей, які своєчасно сплачують за отримані послуги енергопостачання.

Література: 1. Постанова Кабінету Міністрів України від 31 січня 2007 р. №83 "Про затвердження Порядку перерахування недоотриманої місячної суми дотації вирівнювання".

УДК 725.8.004.67:336.13

Чернишев Є. А.

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ НА КАПІТАЛЬНИЙ РЕМОНТ БУДІВЕЛЬ ДЕРЖАВНИХ ЗАКЛАДІВ КУЛЬТУРИ ТА МИСТЕЦТВА

The article is devoted to the problem of the expenses for public cultural and art establishments fundamental repairs financing.

У 1992 році Верховна Рада України прийняла Основи законодавства України про культуру, де визначені правові, економічні, соціальні та організаційні засади розвитку культури і мистецтва. Фінансування установ культури і мистецтва здійснюється за рахунок державного та місцевих бюджетів, коштів від надання платних послуг, а також коштів підприємств, організацій, громадських об'єднань та інших джерел. Відповідно до основ законодавства про культуру і мистецтво для фінансової підтримки цих закладів можуть утворюватися державні та місцеві фонди розвитку культури. Порядок створення і використання коштів таких фондів визначається положеннями, що затверджуються в установленому порядку.

Проблема фінансування державних закладів культури та мистецтва, в тому числі видатків на проведення капітальних ремонтів і будівель, є важливою та актуальною.

Об'єктом вивчення даної проблеми обрано Харківську обласну філармонію (ХОФ) — пам'ятник культури по вул. Римарській, 21.

© Чернишев Є. А., 2006



У 1829 році будівля була збудована для Сливцького за проектом невідомого архітектора в стилі класицизму. Протягом 176 років ряд архітекторів брали участь у реконструкціях, добудовах, переобладнаннях (Михайлівський (1884 – 1887); М. І. Дашкевич (1896); Горохов А. І. на початку двадцятого століття). В 1930 – 40-х рр. за проектом Троценко виконана велика реконструкція, після чого будівля набула теперішнього вигляду.

Харківська філармонія, заснована у 1929 році, є найстарішою концертною організацією України. В будівлі філармонії — пам'ятці архітектури, визначному культурному центрі міста — бували П. Лайковський, С. Рахманінов, Ф. Шляпін і багато інших видатних діячів мистецтва. Тут у 1896 р. відомий фотограф А. Федецький провів перший в Україні кіносеанс, звідси у 1929 р. вийшла в ефір перша українська радіостанція.

Як уже було сказано, в історії філармонія пройшла не легкий шлях, але за такий час будівля вже потребує капітального ремонту і часу на вагання вже зовсім не має, тому згідно з розпорядженням губернатора Харківської області Арсена Авакова прийнято рішення почати реконструкцію ХОФ з 2006 року.

31.05.2001 року було проведено обстеження будівлі філармонії інститутом "Харківський Промбуд НД і проект". 02.06.2001 року на нараді голови обласної адміністрації було розглянуто питання про стан будівлі по вул. Римарській, 21 та пропозиції щодо її реконструкції. Доповідав начальник управління містобудування та архітектури Ю. М. Шкодовський (згідно з протоколом наради 02.06.01 р.). Але у зв'язку з відсутністю грошей реконструкція не проводилась. У 2005 році згідно з розпорядженням голови обласної адміністрації від 06.04.05 р. №134 про організацію проведення пам'ятниково-охоронних робіт було проведено повторне обстеження будівлі філармонії та розпочато проектувальні роботи.

У червні 2006 року розпочалися підготовчі роботи: площа забудови — 5 683,7 м², зали вміщують 1 252 місця, загальна площа — 16 417,6 м², корисна площа 11 931,9 м². За проектом планується провести реконструкцію великої зали, а також будівлю органного залу, адміністративних приміщень та фонтану (рисунок). За період будівлі будуть виконані бетонні роботи, цегляна кладка, художнє оздоблення, металокопункції.



Рис. Вид ХОФ після реконструкції

Замовником реконструкції є Харківська обласна філармонія та Управління капітального будівництва обласної державної адміністрації. Державний підрядник – "Трест Жилбуд — 1". Проектна організація — ТОВ КТМ "Мир".

Надходження коштів та оплата за виконані роботи відображається такими записами:

1. Отримані асигнування замовником із загального фонду за рахунок коштів державного бюджету (Д-т 321 К-т 701).
2. Отримані асигнування замовником із загального фонду за рахунок коштів місцевого бюджету (Д-т 321 К-т 702).
3. Отримані асигнування замовником зі спеціального фонду (Д-т 326 К-т 716).
4. Відображаються виконані роботи підрядником та розрахунки з ними (Д-т 33 К-т 631; Д-т 631 К-т 321).

На сьогодні ХОФ є провідною організацією України, активним пропагандистом кращих зв'язків світової класичної та сучасної музики, що проводить велику роботу з естетичного виховання молоді, вносить вагомий внесок у культурну скарбницю України.

Література: 1. Багалій Д. І. Історія міста Харкова Т. 2. Гл. 23, 27 / Д. І. Багалій, Д. П. Міллер. – Харків, 1912.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

In the article the author gives a review of opportunities of the International standards application in book-keeping. The International standards of financial reporting contain common methodological approaches to the information estimation and disclosure. The conceptual provisions of standards are sometimes used as a base for a country's own national standards of accounting working out starting from national peculiarities and the level of social-economic development.

Ринкові відносини будуються на кругообігу суспільного продукту, капіталу й доходу, а система бухгалтерського обліку відображає цей кругообіг на мікроекономічному рівні.

Роль бухгалтерського обліку в ринковій економіці дуже велика, адже бухгалтерський облік дає можливість власнику чітко відокремити підприємство з його майном від усіх інших господарських суб'єктів таким чином, щоб "моє" й "твоє" в кожен момент могли бути чітко відділені один від одного. Виходячи з цього, стає можливим найсуворіший контроль за здійснюваними змінами форм і вартості всіх частин майна підприємства.

Одним із найважливіших принципів, установлених Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, є автономність підприємства, згідно з яким в обліку і балансі відображається лише те майно, котре законодавчо визнається власністю конкретного підприємства. В ринковій економіці дотримання принципу автономності підприємства є правовою основою для визначення дійсного майна й фінансового стану того чи іншого господарюючого суб'єкта.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (з 2003 року їх назва змінена на Міжнародні стандарти фінансової звітності) покликані забезпечувати єдність принципів бухгалтерського обліку в різних країнах, зіставність показників фінансових звітів, поліпшення взаєморозуміння між користувачами фінансових звітів в усьому світі та тими, хто їх складає, забезпечення високої якості необхідної облікової практики за конкретних економічних обставин [1, с. 506].

У деяких випадках, якщо Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) дозволяють два облікових підходи до подібних операцій та подій, один підхід визначається як базовий, а другий — як дозволений альтернативний підхід.

Міжнародні стандарти носять рекомендаційний характер та торкаються окремих питань обліку активів, зобов'язань, капіталу, доходів, витрат і різних господарських операцій.

Загальновідомо, що для досягнення Україною бажаного рівня розвитку необхідно реформувати різні сектори економіки і, в першу чергу, фінансовий, у якому найважливіше місце відводиться банкам. Процес реформування банківської системи повинен охопити всі елементи банківського сектору, включно із бухгалтерським обліком і звітністю. Причому їх реформування, насамперед, передбачає перехід до МСФЗ, що дозволяє реально відобразити фінансовий стан банку та передбачати тенденції розвитку капіталу на ринку [2, с. 208].

Україна інтегрується у світовий економічний простір. Тому перехід національної системи бухгалтерського обліку та складання звітності за міжнародними стандартами є вимогою часу.

Міжнародні стандарти фінансової звітності містять єдині методологічні підходи до оцінки та розкриття інформації, необхідної інвесторам і кредиторам. Концептуальні положення МСФЗ, як правило, стають основою для розробки тією чи іншою країною власних стандартів бухгалтерського обліку, які конкретизуються та доповнюються відповідними МСФЗ з урахуванням рівня соціально-економічного розвитку і національних традицій.

Таким чином, в умовах, коли Україна виходить на світовий ринок, вона матиме відносини з закордонними інвесторами та партнерами, а отже, є необхідність у впровадженні МСФЗ.

Література: 1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / Пер. з англ., за ред. С. Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. – 736 с. 2. Вербицька Л. В. Теорія бухгалтерського обліку: Навч.-метод. посібник. – К.: Логос, 2006. – 248 с.



Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

The article is devoted to research of theoretical bases of budgetary control effectiveness. The concept "effectiveness" is specified.

Актуальність даної теми обумовлена тим, що система господарювання, становлення якої відбувається в Україні, об'єктивно передбачає необхідність пошуку і формування більш дієвих варіантів проведення контролю й ревізії в бюджетних установах, які відповідали б сучасним соціально-економічним відносинам. Значні недоліки та прорахунки в державному секторі економіки сприяли виникненню цілої низки питань щодо ефективного й раціонального використання державних коштів бюджетними установами. При таких обставинах суттєво скоротилися функції державного контролю за збереженням державної власності. У зв'язку з цим, як показує досвід, у розвинутих країнах держава повинна активно здійснювати функцію контролю за ефективністю використання майна, фінансових ресурсів.

Проблемою наукового дослідження є недосконалість теоретичного підґрунтя визначення ефективності державного фінансового контролю, що обумовлюється недостатністю розроблення підходів щодо визначення ефективності контрольних заходів.

До українських вчених, що внесли найбільший внесок у вирішення досліджуваної проблеми, можна віднести таких вчених, як Ф. Ф. Бутинець, А. М. Любенко, Б. Ф. Усач, В. О. Шевчук, К. В. Павлюк.

Основним завданням наукового дослідження є розгляд теоретичних аспектів ефективності державного фінансового контролю.

Результат дослідження — спроба автора уточнити визначення сутності поняття "ефективність" на основі аналізу існуючих тлумачень поняття ефективності державного фінансового контролю.

Аналіз визначень сутності ефективності державного фінансового контролю дає можливість зробити висновок про відсутність єдиної точки зору щодо досліджуваного поняття.

Спираючись на аналіз сутності фінансів, сутності державного фінансового контролю, вітчизняні дослідники пропонують розглядати поняття ефективності з точки зору керуючої системи (тобто результативності діяльності органів контролю) та ефективності державних витрат. Останнє має важливе значення, оскільки характеризує якість виконання бюджету і показує платникам податків, наскільки доцільно держава використовує кошти, що справляються з них для виконання функцій, делегованих йому платниками податків [1, с. 159].

Так, головним завданням цілеспрямованого та результативного використання бюджетних коштів, на думку К. В. Павлюка, є виділення окремих структуроутворюючих статей видатків та вибір критеріїв ефективності. Необхідно визначити, які результати контролю слід використовувати, і потім, спираючись на цю базу та виділені критерії, сформулювати критерії ефективності. Говорячи про ефективність використання бюджетних коштів, необхідно мати на увазі якісний результат та кількісно виражений ступінь наближення витрат до визначеної мети, тобто в порівнянні з видатками, які закладені в економічній класифікації бюджету. Крім того, оцінювання ефективності державного контролю можливе за допомогою системи показників. В іншому випадку оцінка, здійснена на основі надання переваги тому чи іншому показнику, буде побічною. Не може бути також і абсолютних, рівнозначно визначених показників ефективності контролю. Економічна сутність видатків є такою, що вимагає різних кількісно-якісних оцінок результатів їх здійснення [1, с. 157].

Враховуючи все викладене вище, автором пропонується під ефективністю державного фінансового контролю розуміти систему заходів, які складаються з методів, прийомів та процедур контролю, спрямованих на досягнення поставленої мети, тобто раціонального використання бюджетних коштів.

Література: 1. Павлюк К. В. Ефективність державного фінансового контролю // Наукові праці НДФІ. – 2004. – Вип. 6(29). – С. 152 – 159. 2. Лапіцька С. Ю. Фінансовий контроль як складова управлінського процесу: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. – 104 с.

СТАН УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ В УКРАЇНІ

The article analyzes the status of the Ukrainian language on the modern stage of development of Ukraine comparing with the official languages of other countries such as France, Lithuania, Italy, etc.

The language needs state protection, there should be a consolidating factor, and without it Ukraine will not function properly.

Мова — це основний засіб спілкування і взаєморозуміння в суспільстві, вона є засобом формування національної суспільної свідомості.

Як правило, проблема функціонування мови в багатьох країнах вирішувалася за державного сприяння й усебічної підтримки. Коли в 1851 році було створене незалежне об'єднання італійських королівств, там лише 2,5 відсотка населення володіло італійською. Одразу була розроблена програма впровадження італійської мови, мобілізовані кадри для того, щоб усі заговорили цією мовою. "Ще на початку XIX ст. у Франції лише третина населення володіла французькою. Уряд розробив програму і дав кошти для утвердження французької мови" [1, с. 47].

Як відомо, українська мова в різні історичні періоди мала складні умови функціонування й розвитку [2]. Добре розуміючи важливість українізації навчального процесу, на початку 1917 р. М. Грушевський звернувся до викладачів вищих шкіл: "...Ми тим не менше мусимо тепер же приступити до українізації не тільки нижчої і середньої, а й вищої школи на Українській Землі." Важливість мовного чинника в розбудові Української держави добре розумів уряд гетьмана Скоропадського. За півроку в Україні було відкрито близько 150 українських гімназій, 2 державних університети, Українську національну бібліотеку, Національну галерею мистецтв, засновано Державний український архів тощо. Масовими тиражами видавались українські підручники, україномовна белетристика, повним ходом українізовувалося військо. Добре розуміли важливість українізації в усіх сферах життя Радянської України М. Скрипник, О. Шумський, А. Річицький та ін.

Сьогоднішній стан української мови в Україні потребує ґрунтовного наукового аналізу й виважених підходів. Для того щоб Україна була "українською", на перше місце поряд із соціально-економічними повинні постати також проблеми функціонування української мови, тому що це категорія економічна й політична. "З простого засобу передачі інформації вона стає інструментом об'єднання всіх громадян держави навколо загальнодержавних завдань, інструментом захисту їхніх інтересів. Мова кожного народу обслуговує розгалужений ринок інформації, і зрозуміло, що суспільство, яке не користується державною мовою в повному обсязі, зазнає величезних економічних, політичних і, звичайно, духовних втрат [3, с. 53]. Сьогодні чи не найбільшу загрозу суверенітету України становить втрата свого інформаційно-культурного простору, що фактично вже сталося.

Модернізація українського суспільства на новій системі ідеологічних координат немислима без державної мовної політики, пріоритетом якої має бути розвиток української мови як консолідуючої духовної сили українського суспільства. Українська мова повинна забезпечувати всі сфери життєдіяльності державного організму, нею мають послуговуватися інтелектуальні та політичні верстви України.

На жаль, в Україні не вдалося цього досягти. Бракує бажання користуватися українською мовою на державному рівні. Така політична позиція підриває віру багатьох громадян у перспективність України як справді суверенної, демократичної країни.

Порівняймо стан державної мови в Україні та в Литві. Уряд Литовської Республіки провів Програму вживання та розвитку державної мови на 1996 – 2005 рр. Комісії з питань мови було доручено, крім нормативної діяльності, також адміністрування мови. Рішення комісії мови є обов'язковими для всіх організацій, установ, підприємств. За Кодексом адміністративних юридичних порушень ЛР передбачається штраф за неживання державної мови на печатках, бланках, вивісках, в описі товарів; при виконанні службових обов'язків, у діловодстві (внутрішньодержавному); за подання документів недержавною мовою, непереклад державною мовою телевізійних і радіопередач, кіно- та відеофільмів; неживання автентичних форм литовських топонімів; невиконання рішень Державної комісії литовської мови. Щороку для реалізації Програми виділяється близько 3 млн. літів (700 тис. \$ США).



Кожна держава починала з відродження власної культури, власних традицій, зі статусу своєї мови. Мова врешті-решт має стати консолідуючим чинником, без якого Україна нормально функціонувати не зможе. Мова державна потребує державного захисту.

Література: 1. Лизанчук В. Будь-яка держава починається з мови // Універсум. – 2003. – №3 – 4. – С. 47 – 48. 2. Масенко Л. Мова і суспільство: Постколоніал. вимір. – К.: Вид. дім "КМ Академія"; Всеукр. тов. "Просвіта" ім. Тараса Шевченка, 2004. – 164 с. 3. Романчук О. Чи потрібна Україні українізація? // Універсум. – 2004. – №7 – 9. – С. 53 – 59.

Очкусь О. П.

УДК 811.161.2+81-26

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

РОЛЬ ПИСЬМЕННИКІВ І ПОЕТІВ У ФОРМУВАННІ ТА СТАНОВЛЕННІ УКРАЇНСЬКОЇ ЛІТЕРАТУРНОЇ МОВИ

Analyzing the role of writers and poets in the process of the Ukrainian literary language formation, the author accents the attention on the significance of Kotliarevsky and Shevchenko's creative work.

Літературна мова в житті кожного народу — це надійна опора в його духовному й матеріальному розвитку. Залежно від епохи літературна мова виконує то вузкі, то ширші функції. В Україні-Русі першою однофункціональною мовою була старослов'янська — перша слов'янська мова, що створена за зразком старогрецької мови солунськими братами Кирилом і Мефодієм і ґрунтувалась на південнослов'янських говірках [1].

Багата українська культура, певний час не підтримувана національною інтелігенцією, з другої половини XVIII ст. почала виявляти ознаки занепаду, оскільки українська інтелігенція тепер більше звертала свої погляди до Петербурга. Найвизначнішою фігурою серед цієї групи був М. Гоголь. Разом з ним ниву російської літератури обробляли такі вихідці з України, як М. Гнідич, В. Капніст, В. Марковський та ін. Друга група української інтелігенції — це ті, хто не поділяв офіційної думки про народність як ознаку "єдиноділимості". До цієї групи належать Г. Квітка-Основ'яненко, Є. Гребінка, А. Метлинський, М. Костомаров. Важливою ознакою народності вони вважали рідну мову, народні звичаї, фольклор. Г. Квітка-Основ'яненко підкреслював окремішність українського народу від російського. Він залишив нам чіткий відбиток слобожанського говору першої половини XIX століття, який мало змінився і в наші дні [2].

Розвиток літератури народною мовою від кінця XVIII ст. відбувався у двох напрямках: бурлескно-сатиричному і ліричному. Найвищим проявом першого напрямку стала "Енеїда" І. Котляревського [3]. Вона відбила мову колишньої старшини, тобто нового українського дворянства. "Енеїда" засвідчила потенційну можливість української мови бути знаряддям перекладу з класичних мов. І хоч це був стиль бурлеску, але він показав невичерпні багатства українського народного словника [4].

Великий вплив яскравого і самобутнього таланту Котляревського, розвиток його художньо-естетичних принципів позначився на художній спадщині багатьох українських письменників, зокрема, у творчості Т. Шевченка. Власне мова його творів лягла в основу сучасної літературної мови [5]. Шевченко глибоко розумів вагу літературної мови в письменстві, й тому творив її, пильнуючи, щоб вона була якнайкращою. Його твори захопили всю Україну: їх усі читали, завчали напам'ять — і тим самим навчалися й мови.

У процесі становлення української літературної мови постає найважливіше питання: які джерела покласти до основи цієї мови, на чому має зростати літературна мова? Відповідь на це питання дає історія становлення сучасної української літературної мови, у творенні якої взяли участь кращі письменники та поети XIX і XX ст. Отже, дослідження ролі митців слова у формуванні української літературної мови — актуальний напрям лінгвістичної науки (мовознавства).

Література: 1. Русанівський В. М. Джерела розвитку східнослов'янських літературних мов. – К., 1995. 2. Огієнко І. Історія української літературної мови. – К.: Наша культура і наука, 1995. – 440. 3. Котляревський І. Поетичні твори, драматичні твори, листи. – К., 1982. 4. Плющ П. П. Історія української літературної мови. – К., 1971. 5. Шевченко Т. Кобзар. – К., 1987.

© Очкусь О. П., 2006

Студент 1 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

НА РІВНІ МОРФЕМІКИ ТА СЛОВОТВОРУ ОСВОЄННЯ НОВІТНІХ АНГЛІЦИЗМІВ У СУЧАСНІЙ УКРАЇНСЬКІЙ МОВІ

In the article the process of adaptation of anglicisms in modern Ukrainian language in the order word-formations is considered. The author operates with the "anglicism", "adaptation", "word-formation" concepts in this work.

Інтеграція України в міжнародний культурний та інформаційний простір зумовила швидкий процес оновлення лексики української мови, особливо за рахунок запозичень та новотворів від запозичень. Відкритість українського суспільства, можливість його громадян вільно подорожувати та значна кількість туристів з-за кордону, участь українських представників у міжнародних мистецьких конкурсах, фестивалях, спортивних турнірах, посилення зацікавленості до вивчення іноземних мов, функціонування міжнародної комп'ютерної мережі (Інтернету) визначають активне запозичання нової лексики в сучасних інноваційних процесах, яке, відповідно, стимулює дискусії щодо доцільності іншомовної лексики.

Міжмовні контакти й запозичення з різних мов неодноразово привертала увагу вітчизняних та зарубіжних дослідників. Серед них варто назвати імена таких відомих науковців, як У. Вайнрайх, Л. Крисін, Ю. Сорокін, В. Костомаров, Ю. Жлуктенко, О. Муромцева [1]. Запозичення з англійської мови були об'єктом дослідження у працях А. Іваницької [2], С. Рижикової [3], Б. Ажнюка [4], Г. Сергєєвої [5], Л. Архипенко [6].

Незважаючи на те, що проблема лексичного запозичення достатньо розроблена в українській і зарубіжній лінгвістиці, вона не втрачає своєї актуальності й гостроти. Інтенсифікація процесу запозичення та активна участь англіцизмів у всіх основних мовних процесах, що спостерігаються в сучасній українській мові, потребують подальшого дослідження. У зв'язку з цим визначено мету даного дослідження — розглянути процес адаптації новітніх англіцизмів у сучасній українській мові на рівні морфеміки та словотвору.

У процесі освоєння українською мовою нових слів формуються граматичні значення роду й числа в словах (*відео, пейджер, сканер, клон, шоу, плеєр, хакер, лобі* тощо), утворюються деривати за допомогою власне українських чи спільнослов'янських словотворчих афіксів (*пейджерний, сканувати, клонований, лобіювати* тощо), зрештою, вичленовуються нові словотворчі елементи із запозичень (*відео-, -инг, веб-, -нет, шоу-* тощо), іншомовні основи поєднуються із питомими словами чи "натуралізованими" запозиченнями у складних словах (*інтернет-кафе, євроремонт, веб-сторінка* тощо). Цей процес є об'єктивним і закономірним, бо пріоритет у створенні нової реальності зумовлює пріоритет в її номінації, що веде до "експортування" назви.

Серед сучасних неологізмів-іменників нові похідні від англомовних основ найчастіше утворюються за допомогою суфіксів *-ість: конвертованість, корумпованість; -ств-* (такий неологізм називає узагальнену ознаку або стан): *бестселерство (бестселер), спонсорство (спонсор); -ізм/изм: лобізм (лобі); -ації- (графічно -аці/я/): бартеризація, ваучеризація.*

Для творення нових дієслів від іменників найчастіше використовується дієслівний суфікс *-ува-* в межах продуктивних словотвірних типів. Найчисельнішою є група новотворів, які означають "дію, результат або продукт якої названий мотивуючим іменником". Наприклад, *делопозитувати, лобіювати, сертифікувати, спонсорувати, продюсувати* тощо.

При творенні дієслів за допомогою суфікса *-ува-* основа мотивуючого слова переважно повністю входить у нове слово (наприклад, *демпінгувати (демпінг)*, або зазнає усичення: *маркувати (марк/ер), сканувати (скан/ер)*). За таким типом утворюються нові дієслова переважно від запозичених іменників. Ці дієслова є перехідними.

Якщо в процесі адаптації новопозичених слів за допомогою суфіксів продуктивними є і питомі, й іншомовні за походженням афікси, то в префіксальному словотворі переважають інтернаціональні елементи. Так, наприклад, у новотворах 90-х років ХХ ст. іншомовний префікс *супер-* має набагато вищу частотність, ніж питомий *над-*. Насамперед, це пов'язано з активізацією слів із елементом *суреа-*, які запозичені з англійської мови. Уже в українській мові цей елемент виділяють як префікс унаслідок зіставлення із безпрефіксними словами: *суперарбітр — арбітр, супермаркет — маркет, суперлайнер — лайнер, супертурнір — турнір* тощо. "Агресивність" запозиченого префікса (а можливо, "словесна мода") виявляється в тому, що з його допомогою впродовж останніх років утворено чимало нових слів від іменників із власне українськими коренями: *супербагатий, супердержавя, суперзірка, суперціна, суперзнижка* — або від давніших запозичень: *суперакція, суперполіцейський, суперкоманда, суперклас.*

Показником словотвірної адаптації є зростання кількості складних слів, у яких один із компонентів англомовний за походженням. До найчастіше використовуваних у сучасних новотворах іншо-



мовних основ належать переважно препозитивні: *арт-*, *б'ю-*, *веб-*, *відео-*, *євро-*, *шоу-*; а також пост-препозитивні: *-мен*, *-фобія*, *-фоб*, *-філ*, *-шоу*. На користь того, що подані іншомовні елементи при творенні нового слова усе ж є коренями, а не афіксами (часто їх називають афіксоїдами з огляду на функціональну схожість), свідчить той факт, що ті з них, які активізувалися або сформувалися недовго, можуть у новотворах виступати як у пре-, так і в постпозиції. Наприклад, *шоумен* (ведучий розважальних програм) і *ток-шоу* (різновид телевізійної програми), *арт-студія* (мистецька організація) й *пол-арт* (напрямок у сучасному мистецтві) тощо. Окрім того, ці словотворчі елементи можуть поєднуватися між собою в нові слова без участі інших коренів: *авіашоу*, *телемен*, *телеарт*, *відеоарт* та ін.

У процесі адаптації новітніх запозичень до сучасної лексичної та граматичної системи української мови вагому роль відіграє їхня здатність стати центрами словотвірних гнізд.

Отже, інтенсивне словотворення та зростання кількості лексичних запозичень є явищем об'єктивним та історично зумовленим.

Література: 1. Муромцева О. Г. Розвиток лексики української літературної мови в другій половині XIX – на початку XX ст. – Харків: Вища школа, 1985. – 152 с. 2. Иваницкая А. А. Заимствование иноязычной лексики и ее освоение: Автореф. дис. канд. филол. наук. Киевск. гос. унив. им. Т. Г. Шевченко. – К., 1980. – 24 с. 3. Рижикова С. Ю. Дислексивний словотвір на базі англійських запозичень в українській мові // Дослідження з граматики і граматичної стилістики укр. мови. – Дніпропетровськ: Вид. Дніпропетровського держ. університету, 1980. – С. 68 – 73. 4. Ажнюк Б. М. Мовні зміни на тлі деколонізації та глобалізації // Мовознавство. – 2001. – №3. – С. 48 – 54. 5. Архипенко Л. М. Іншомовні лексичні запозичення в українській мові: етапи і ступені адаптації (на матеріалі англіцизмів у пресі кінця XX – початку XXI ст.): Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Харківського нац. університету ім. В. Н. Каразіна. – Харків, 2005. – 20 с. 6. Сергєєва Г. А. Англійські запозичення в українській правничій термінології: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Харківського держ. університету. – Харків, 2002. – 16. 7. Стишов О. А. Українська лексика кінця XX століття (на матеріалі мови засобів масової інформації). – К.: Вид. центр КНЛУ, 2003. – 288 с.

Целюба А. С.

УДК 82-995

Студент 1 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ІДІОСТИЛЬ ЯК ВИЯВ ХУДОЖНЬОГО СВІТУ МИТЦЯ

The author researches the artistic style of the Ukrainian language, in particular the idiosyle of the Ukrainian writers.

Художній стиль — це найпотужніший функціональний різновид української мови, який можна розглядати як поєднання всіх стилів, оскільки письменники органічно вплітають різностильові елементи в мову творів для надання більшої переконливості та достовірності зображення.

Термін "стиль" у літературознавстві позначає:

сукупність стилетвірних мовно-художніх засобів, характерних для творів певної літературної течії, напряму, кожен з яких об'єднує митців за спорідненістю тематики й певною однотипністю мовно-художнього відтворення;

стиль художніх творів окремого письменника (його індивідуальну манеру художнього письма) — ідіостиль;

стиль окремих творів письменника.

Стиль у теорії і практиці художньої літератури — сукупність особливих зображувально-виражальних засобів, характерних для деяких письменників чи одного письменника, твори яких позначені більшою чи меншою індивідуальністю, оригінальністю [1].

У лінгвостилістиці використовують поняття індивідуального стилю письменника. Художня мова кожного автора неповторна, вона вирізняє його серед інших митців. Письменник не тільки вибирає мовні засоби, він мислить ними й тому здатний витворювати у своїй уяві й викликати в уяві читача індивідуальні художні образи. Ідіостиль письменника на тлі загальнонаціональної мови відображає його індивідуальне світобачення та світосприйняття через окремі специфічні мовні засоби чи оригінальне авторське їх використання [2].

Дослідження індивідуальних стилів письменників є актуальним, оскільки в них з'ясовується:

1) роль митців у нормуванні та розвитку літературної мови;

2) реалізація можливостей художнього стилю відповідно до естетичних задумів автора, збагачення виражальних засобів загальнонаціональної мови окремими письменниками;

© Целюба А. С., 2006

3) естетичний потенціал мовних одиниць.

Індивідуальний стиль автора — це вияв мовних особливостей індивіда в поширеній і панівній типовій формі мовлення. Кожний письменник, за висловом І. Франка, особливо талановитий, виробляє свою окрему мову, має характерні вислови, звероти, свою будову фраз і улюблені слова [3]. Прикладом яскравої індивідуально-мовної манери письменника може слугувати поетичний стиль П. Тичини, в якому відзначають оригінальну акустику та колористику, музичні ритми, експресивність, багатство тропів і фігур: *Арфами, арфами — / Золотими, голосними обізвалися гаї / самодзвонними: / йде весна / запашна, / квітами-перлами / закосичена*.

І. Драч талановито й сміливо втілює свою індивідуальну асоціативно-поетичну мову в баладах і етюдах. Його стиль вражає своєю персоніфікацією, метафоричністю, асоціативністю: *Захопило літо вересень в полон / Сонечко — в панамці, у брилі, в пілотці, / Небо вихорошується у ясній сорокці. / Ще ультрамаринове тчеться полотно, / Хоч в разках калинових луг горить давно*.

Своєю неповторністю та яскравістю виділяється й індивідуальний стиль В. Свідзінського. Поет використовує в мові твори епітети й метафори; архетипи та символи; рядкові, строфічні повтори й кондублікації; звертання; його поезія "освітлена зсередини повнотою глибинних смислів та водночас епістемологічною невпевненістю, невисловлюваністю..." [4]: *Сонце спочивало на білому камені, / Серед зарості ласкавої сон-трави. / Я сказав несміливо: "Сонце, сонце! / Уділи мені живущої води, / І я не знаю, як її оживити"*.

Отже, вивчення індивідуального стилю автора сприяє поглибленому дослідженню художньої літератури, бо без цього не можна вийти на більш широкі категорії [5]. Тому, на думку автора, вивчати художній стиль, а зокрема, ідіостиль письменників обов'язково потрібно, оскільки це сприяє виробленню власного індивідуального стилю, вдосконаленню виражально-зображувальних засобів мовної майстерності.

Література: 1. Мацько Л. І. Стилістика української мови / Л. І. Мацько, О. М. Сидоренко, О. М. Мацько. — К.: Вища школа, 2003. — 464 с. 2. Дудик П. С. Стилістика української мови. — К.: Вид. центр "Академія", 2005. — 368 с. 3. Франко І. Я. Михайло Старицький // У кн.: Твори: В 20-ти т. Т. 17. — К., 1995. — С. 54. 4. Соловей Е. Співзвучність поетичних світів // Слово і час. — 2001. — №9. — С. 40 — 44. 5. Галич О. А. Теорія літератури. — К.: 2001. — С. 344 — 355. 6. Грицютенко І. Є. Естетична функція художнього слова. — Львів, 1972. — 276 с. 7. Дзюба І. Засвітився сам до себе // Українське слово. Хрестоматія української літератури та літературної критики XX ст.: У 2-х т. Т. 1. — К., 1994. — С. 402 — 410. 8. Соловей Е. Невпізаний гість. — К.: Наукова думка, 2006. — С. 77 — 147. 9. Франко І. Із секретів поетичної творчості. — К., 1969. — 352 с.

УДК 811.161.2-01

Тищенко І. С.

Студент 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЗАРОДЖЕННЯ ПИСЕМНОСТІ У ДАВНІХ УКРАЇНЦІВ

This article deals with the problem of the origin of writing on the territory of the ancient Ukrainians settling. The author reviews the versions of the Ukrainian writing origin.

Українська мова є однією з найдавніших індоєвропейських мов. Про це свідчать наявність архаїчної лексики і деякі фонетичні та морфологічні риси, які зберегла наша мова протягом століть. Давність української мови доводили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: П. Шафарик, О. Шахматов, А. Кримський [1], Л. Булаховський [2] та ін.

Багато наукових дискусій викликає питання про існування давньої писемності в українських землях. Археологічні знахідки засвідчують наявність писемних знаків на глиняному посуді, пряслицях, зброї ще за трипільської доби [3]. Але таких пам'яток не достатньо для повноцінного дослідження мови. Тому питання виникнення і розвитку української писемності залишається актуальним у сучасному мовознавстві.

Свою писемність мали племена трипільської, катакомбної культури бронзової доби, зарубинецької та черняхівської культур. Стародавні автори свідчать, що це було грецьке або руське письмо. Проте ще не встановлений зв'язок між трипільськими і скіфо-сарматськими та ранніми слов'янськими знаковими системами.

Висловлюється припущення, що писемність на території України мала кілька варіантів. Наприклад: Північне Причорномор'я користувалося абеткою, ідентичною грецькій або римській (латиниці), а східні райони (особливо скіфо-сармати) мали свою оригінальну писемність, відому в науці як сарматські знаки, що були схожі на вірменські та грузинські письмена.

Чимало дискусій у науковому світі викликала діяльність Кирила і Мефодія, з іменами яких пов'язують творення слов'янської абетки. Ґрунтовне дослідження абетки, яку умовно названо ки-

© Тищенко І. С., 2006



рилицею, зробив видатний український філолог І. Огієнко. Він довів, що слов'яни мали сформовану писемність ще до створення абетки Кирилом [4].

Коротку історію досліджень цієї проблеми подає М. Брайчевський у праці "Походження слов'янської писемності" [5]. Він вважає, що Кирило створив глаголицю — штучний алфавіт, який проіснував недовго через свою складність. Назва "кирилиця" закріпилася за нашою та деякими іншими слов'янськими абетками через плутанину або для уславлення видатного місіонера.

Багато незручностей для дослідників старої української писемності створило запровадження церковнослов'янської мови як літературної. Це не була природна мова, якою розмовляв народ. Але орфографія, а часом і лексика стародавніх книжок містять багато відхилень від норм церковнослов'янської мови. Вони є важливим матеріалом для наукових досліджень.

Отже, питання зародження української писемності потребує подальшого поглибленого вивчення.

Література: 1. Шахматов О. Нариси з історії української мови та хрестоматія: 3 пам'ятників писемської староукраїнщини XI–XVIII ст. / О. Шахматов, А. Кримський. – К.: Друк. Укр. АН, 1924. – 208 с. 2. Булаховський Л. Питання походження української мови // Вибрані праці: У 5-ти т. Т. 2. – К.: Наукова думка, 1977. – 632 с. 3. Петров В. Слов'янська писемність за археологічними пам'ятками // Питання походження і розвитку слов'янської писемності. – К., 1963. 4. Огієнко І. Історія української літературної мови. – К.: Наша культура і наука, 2001. – 440 с. 5. Брайчевський М. Походження слов'янської писемності. – К.: КМАcademia, 1998. – 152 с.

Антонова Ю. М.

УДК 658.155

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЯК ПОКАЗНИКА ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

In the work the parameter of an enterprise profitability is analyzed, and corresponding conclusions are made.

Актуальність обраної теми полягає у важливості предмету дослідження для фінансової системи підприємства та її стабільного функціонування. Предметом дослідження в роботі є фінансовий результат роботи виробничого підприємства за 2 роки. Об'єкт дослідження — статистична і фінансова звітність підприємства, дані бухгалтерського та управлінського обліку, а також процес організації й управління статистичною і звітною інформацією для прийняття управлінських рішень на підприємстві ЗАТ "Хлібозавод "Салтівський".

Науково збагачували обрану тему такі вітчизняні вчені, як Г. В. Савицька, Л. А. Лахтіонова, В. В. Ковальова та ін.

Основним завданням дослідження є розгляд рентабельності як показника прибутковості підприємства.

При аналізі коефіцієнтів рентабельності найбільш широкое розповсюдження отримала факторна модель фірми "DuPont". Призначення моделі — виявити фактори, які впливають на ефективність роботи підприємства, та оцінити цей вплив. Для проведення аналізу необхідно змоделювати факторну модель коефіцієнта рентабельності власного капіталу [1]. В основу даного аналізу покладена наступна детермінована модель:

$$\begin{aligned} RROA &= \text{Чистий прибуток} / \text{Власний капітал} = RNPМ \times P_{\text{від}} \times K_{\text{зал}} = \\ &= \text{Чистий прибуток} / \text{Виручка від реалізації} \times \end{aligned} \quad (1)$$

де RROA – рентабельність сукупного капіталу;

$P_{\text{від}}$ – ресурсовіддача;

$K_{\text{зал}}$ – коефіцієнт залежності;

RNPМ – чиста рентабельність реалізованої продукції.

Значущість даних показників пояснюється тим, що вони узагальнюють усі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства: перший фактор узагальнює звіт про фінансові результати, другий — актив балансу, третій — пасив балансу [2].

Загальна зміна рентабельності власного капіталу визначається за формулою:

$$\Delta R_{ROE(\text{загальна})} = R_{05} R_{04} 0,301 - 0,129 = 0,172.$$

© Антонова Ю. М., 2006



Вплив на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок зміни показника чистої рентабельності продаж розраховується наступним чином:

$$\begin{aligned}\Delta R_{ROE(RNPM)} &= R_{05\ NPM} \times P_{\text{від } 04} \times K_{\text{зал } 04} - R_{04\ NPM} \times P_{\text{від } 04} \times K_{\text{зал } 04} \\ \Delta R_{ROE(RNPM)} &= (0,026 - 0,016) \times 0,633 \times 12,41 = 0,0786.\end{aligned}$$

Зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок зміни показника ресурсовіддачі розраховується так:

$$\begin{aligned}\Delta R_{ROE(P\text{від})} &= R_{05\ NPM} \times P_{\text{від } 05} \times K_{\text{зал } 04} - R_{05\ NPM} \times P_{\text{від } 04} \times K_{\text{зал } 04} \\ \Delta R_{ROE(P\text{від})} &= (1,494 - 0,633) \times 0,026 \times 12,41 = 0,2778.\end{aligned}$$

Зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок зміни коефіцієнта фінансової залежності визначається так:

$$\begin{aligned}\Delta R_{ROE(K\text{зал})} &= R_{05\ NPM} \times P_{\text{від } 05} \times K_{\text{зал } 05} - R_{05\ NPM} \times P_{\text{від } 05} \times K_{\text{зал } 04} \\ \Delta R_{ROE(K\text{зал})} &= (7,78 - 12,41) \times 0,026 \times 1,494 = 0,1798.\end{aligned}$$

Загальна зміна значення коефіцієнта обчислюється наступним чином:

$$\begin{aligned}\Delta R_{ROE(\text{загальна})} &= R_{ROE(RNPM)} + R_{ROE(P\text{від})} + R_{ROE(K\text{зал})} \\ \Delta R_{ROE(\text{загальна})} &= 0,0786 + 0,2778 - 0,1798 \approx 0,172.\end{aligned}$$

Таким чином, за рахунок збільшення показника ресурсовіддачі показник рентабельності власного капіталу збільшився на 0,2778 пунктів. Зміна коефіцієнта фінансової залежності призвела до зменшення коефіцієнта рентабельності власного капіталу на 0,1798. У вищенаведених розрахунках простежується обернено пропорційна залежність між коефіцієнтом фінансової залежності підприємства та зміною рентабельності власного капіталу: збільшення ступеня фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування призводить до зростання рентабельності власного капіталу. В цілому основні показники рентабельності підприємства ЗАТ "Хлібзавод "Салтівський" зростають. Це свідчить про економічно обґрунтоване зростання показників діяльності підприємства.

Література: 1. Яцків Т. І. Теорія економічного аналізу. – Львів: Світ, 1999. – 216 с. 2. Мельник В. М. Основи економічного аналізу. Навч. посібник. – К.: Кондор, 2003. – 128 с.

УДК 336.71

Дорошко І. П.

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА БАНКУ ТА ВПЛИВ НА ЙОГО ДІЯЛЬНІСТЬ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ

The commercial bank financial state and the influence of credit operations on its activity is analyzed in the article. One of the main threats for banking system is a high-rate riskiness of credit operations.

Банківська система, стимулюючи перехід до ринкових відносин усіх господарюючих суб'єктів, сприяє реформуванню економіки України. Провідна роль у вирішенні значних проблем економіки належить саме кредитним відносинам банків, що пояснюється не лише збільшенням їхньої ролі в розвитку економіки, але й наявною можливістю швидко та ефективно реагувати на впроваджувані нові механізми господарювання.

Банківська система шляхом надання кредитів організовує й обслуговує рух капіталу, забезпечує його залучення, акумуляцію й перерозподіл у ті сфери виробництва та обігу, де виникає дефіцит капіталу. В той же час однією з проблем здійснення реформування й становлення фінансово-кредитного механізму, а отже, і розвитку банківської системи в цілому є досить висока ризикованість кредитних операцій. Ситуація, яка склалася в банківській сфері, свідчить, що банки зазнають фінансового краху у зв'язку з надзвичайно ризикованою кредитною політикою. На сьогоднішній день фінансове становище банків залежить від ефективної кредитної політики та діяльності, спрямованої на зниження кредитних ризиків.

© Дорошко І. П., 2006



Мета дослідження — вивчення теоретичних, методологічних і практичних аспектів кредитної політики діяльності "Райффайзен Банк Аваль", розробка рекомендації щодо вдосконалення кредитування та зменшення ризикованості кредитних операцій.

Основна причина нестабільності фінансового становища та банкрутства банків — неповернення раніше виданих кредитів. Усі зусилля банку щодо повернення кредитів зводяться нанівець через недосконалість нашого законодавства.

До теперішнього часу в Україні комплексного визначення впливу ризиків на прибутковість-збитковість кредитних операцій не проводилося. Таке становище пояснюється передусім обмеженим використанням товарно-грошових відносин протягом тривалого часу, а також характерними адміністративними методами управління. Це виключало необхідність забезпечення гарантії повернення виданих позик, оцінки кредитоспроможності позичальника та відповідно і страхування кредитів.

Проблема забезпеченості повернення кредитів, реалізації заставного права та формування резерву покриття на можливі втрати, а також оцінки і страхування майна знайшли своє відображення в працях О. М. Лаврушина [1, с. 54 – 62], А. Н. Мороза [2, с. 101 – 112], С. Л. Єрмакова [3, с. 315 – 325] та ін.

Враховуючи провідну роль банківської системи в економіці України і необхідність підвищення ефективності кредитних операцій, нарізла потреба створення механізму визначення сучасних методів управління ризиком кредитного портфеля банку. Вивчення кредитоспроможності клієнта є одним з найбільш важливих методів зниження кредитного ризику й успішної реалізації кредитної політики. Іншими методами зниження кредитного ризику є: диверсифікованість кредитного портфеля, обмеження розміру кредиту, що видається одному позичальникові, страхування кредиту, залучення достатнього забезпечення. Ці методи дозволяють обмежити втрати банку від неповернення позикових коштів клієнтом. Страхування й залучення достатнього забезпечення дозволяють повернути позичені кошти та компенсувати збитки банку по відсотках за кредит шляхом страхового відшкодування від страхової компанії або реалізації забезпечення.

Банківська система стимулює перехід до ринкових відносин усіх господарюючих суб'єктів здійснюючи розрахунки і платежі, сприяє реформуванню економіки України.

Література: 1. Лаврушина О. И. Банковское дело. Научное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1992. – 192 с. 2. Мороз А. Н. Основы банковского дела. – К.: Либра, 1994. – 332 с. 3. Єрмаков С. Л. Работа коммерческого банка по кредитованию заемщиков. – М.: Компания "Алес", 1995. – 624 с.

Мірошниченко В. В.

УДК 658.15

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

НЕОБХІДНІСТЬ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

A necessity of an enterprise capital exploitation effectiveness analyzing is confirmed in the article. In the course of work an objective estimation of JSC "Stoma" financial and economic activity and its result is spent.

Фінансова діяльність підприємства, починаючи від його заснування, базується на формуванні й рухові його фінансових ресурсів. Для українських підприємств зараз важливою ролі набуває необхідність вирішення проблеми оптимізації структури капіталу, що становить співвідношення власних і позикових коштів, співвідношення рівня фінансової рентабельності та рівня фінансових ризиків відповідно до вибраних критеріїв управління капіталом [1].

Метою написання роботи виступає об'єктивна оцінка фінансово-господарської діяльності АТ "Стома" та її результатів на основі глибинного аналізу ефективності використання вкладеного капіталу. Досягнення мети здійснюється шляхом вирішення ланцюга завдань: аналізу джерел формування засобів підприємства, ефективності використання оборотного капіталу, аналізу впливу структури вкладень фінансових ресурсів підприємства в активи на рентабельність, впливу швидкості обігу ресурсів підприємства на рентабельність вкладеного капіталу. Вивченням проблем аналізу використання капіталу приділяється увага такими авторами, як Є. В. Мних, К. В. Ізмайлова, А. Д. Шеремет та ін., але слід наголосити, що ефективність застосування капіталу характеризується величиною прибутку, що припадає на одиницю вартості вкладеного капіталу — рентабельність. Отже, підприємство для підвищення ефективності своєї роботи має знайти шляхи збільшення суми прибутку

© Мірошниченко В. В., 2006

за мінімального обсягу вкладення фінансових ресурсів, і одним із найсуттєвіших факторів зростання прибутку є швидкість обертання вкладених грошей [2], що теж необхідно проаналізувати.

Одним зі специфічних висновків аналізу використання капіталу АТ "Стома" є встановлення того факту, що підприємство функціонує виключно спираючись на власний капітал. З одного боку, це забезпечує фінансову незалежність і досить стабільний, стійкий фінансовий стан. Але з іншого — в ринковій економіці таке господарювання не вважається оптимальним, бо заважає підприємству підвищувати та нарощувати рентабельність власного капіталу за рахунок позичкового [3]. Але слід також не забувати й про конкретні умови, в яких на даний час опинилося товариство. На даний час через обмеженість ринку збуту продукції й відсутність доступу до міжнародного світового ринку підприємство вимушене використовувати потужності лише 60%. Але є реальні передумови найближчим часом змінити ситуацію, яка склалася. Вже близько двох років АТ "Стома" веде роботу з будівництва нових цехів, їх переобладнання та навчання персоналу. Отримавши міжнародний сертифікат (GMP), компанія зможе швидко розширяти обсяги своєї діяльності. Ось тоді доцільним буде залучення позичкових коштів на розвиток, але лише в тих межах, у яких відсоткова ставка за кредит не перевищуватиме рентабельність активів. Відносно структури капіталу, що матеріалізувався в основних засобах та засобах обігу, то на основі здійсненого кореляційного аналізу залежності рентабельності діяльності від співвідношення капіталу, вкладеного в основні виробничі фонди та оборотні фонди, було встановлено, що в умовах, які на сьогодні склалися на підприємстві, виникає ситуація, за якої чим більше вкладень АТ "Стома" робить в основні виробничі засоби порівняно з оборотними, тим менша рентабельність підприємства. Тому керівництву доцільно приділити увагу питанням можливого зменшення питомої ваги вартості основних виробничих фондів у загальній сумі активів заводу. Це дасть змогу підвищити рентабельність і більш ефективно використовувати капітал. Слід також зазначити, що за ефективного хазяйнування при збільшенні обсягів виробництва, як правило, зменшуються умовно-змінні витрати на одиницю продукції, а, як наслідок, збільшується рентабельність. Така ситуація свідчить про ефективність використання капіталу АТ "Стома" ще й з того боку, що навіть при розширенні виробництва, виході за межі релевантного діапазону діяльності підприємство зберігає позитивну динаміку рентабельності, про що свідчить факторний аналіз рентабельності, збільшенню якої сприяло прискорення обіговості коштів, вкладених в основні виробничі запаси та необоротні активи, зростання рентабельності поточних операційних витрат і витрат на збут. Однак слід зазначити і резерв збільшення рентабельності — зменшення адміністративних витрат, які хоча й належать до умовно-постійних, але в 2005 р. збільшились на 1 421,7 тис. грн., хоча майже не залежать від обсягів виробництва.

Отже, керівники мають постійно домагатися оптимальних для конкретного підприємства співвідношень між фінансовими ресурсами, як власними, так і позиковими, а також визначати доцільну структуру капіталу, авансованого в різні активи, задля забезпечення ефективного функціонування та стабільного розвитку.

Література: 1. Измайлова К. В. Финансовый анализ: Підручник для вищих навчальних закладів. – К.: МАУП, 2002. – 152 с. 2. Кизим Н. А. Оценка и финансовый анализ деятельности предприятия. – Харьков: Бизнес-Информ, 2000. – 92 с. 3. Мних С. В. Экономический анализ: Підручник для ВНЗ. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.

УДК 369. 03

Фунтикова Я. А.

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

СУЩНОСТЬ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ И ПУТИ ЕГО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

In the article the theoretical aspects of reinsurance are considered and practical recommendations in relation to the improvement of reinsurance processes on the insurance market of Ukraine are given.

Классическое определение перестрахования было дано в XIX веке в законодательстве Великобритании, где было сказано, что перестрахование является новым страхованием того же самого уже застрахованного риска и заключается для того, чтобы обезопасить страховщика от ранее принятого риска. Немецкая юрисдикция утверждает, что перестрахование признается страхованием рисков, принятых страховщиком [1].

© Фунтикова Я. А., 2006



В соответствии со статьей 12 Закона Украины "О страховании" перестрахование определяется следующим образом. "Перестрахование — страхование одним страховщиком (цедентом, перестрахователем) на определенных договором условиях риска исполнения части своих обязанностей перед страхователем у другого страховщика (перестраховщика) — резидента или нерезидента, имеющего статус страховщика или перестраховщика, согласно законодательству страны, в которой он зарегистрирован" [2].

Перед большинством страховщиков в условиях работы с новыми рисками, введением новых видов страхования, формированием спроса и предложения на страховом рынке возникает проблема несбалансированности страхового портфеля.

Перестрахование увеличивает и расширяет возможности страховщика, оказывает содействие выравниванию рисков и сбалансированности страхового портфеля. При этом можно говорить о создании максимального портфеля рисков, который разрешит страховать не только отдельные большие риски, а и особые кумулятивные риски, которые возникают, например, в связи с естественными катастрофами [3].

Перестрахование содействует расширению возможностей страховщика, подавляющее большинство которых не способно взять на страхование очень дорогие и уникальные риски. Одной из наиболее актуальных функций перестрахования является то, что перестраховщик обеспечивает для страховщика дополнительные возможности относительно инвестирования страховых резервов, что содействует расширению страхового поля: страховщик получает возможность развивать такие виды страхования, как, например, страхование жизни.

Перестрахование является необходимым элементом развития страхового рынка Украины. Эта необходимость обусловлена низкой капитализацией отечественного страховщика, а также отсутствием достаточного количества эффективных финансовых инструментов. Цель данного исследования — уточнение роли и сущности перестрахования.

Проанализируем макроэкономические показатели рынка перестрахования. От перестраховщиков отечественные страховщики за 2004 г. получили 383,5 млн. грн. страховых выплат, за 2005 г. этот показатель составлял 520,7 млн. грн. (25% от валовых выплат по рынку). При этом от перестраховщиков-нерезидентов в 2004 г. получено 123,0 млн. грн., что составляет 32% от валовых выплат, от перестраховщиков-резидентов — на сумму 260,5 млн. грн. (68%). За 2005 г. эти показатели, соответственно, представляли: 43,2% от перестраховщиков-нерезидентов (на сумму 224,9 млн. грн.), 56,8% от перестраховщиков-резидентов (на сумму 295,8 млн. грн.) [4]. Таким образом, несмотря на положительные тенденции, значительную часть рисков отечественные страховщики размещают у перестраховщиков-нерезидентов. Это объясняется низкой капитализацией страхового рынка Украины.

Важным аспектом при исследовании процессов перестрахования является определение его функций. Основная функция перестрахования — вторичное перераспределение риска, которое оказывает содействие сбалансированности страхового портфеля. Кроме того, перестрахованию присущи такие дополнительные функции:

возможность брать на себя очень дорогие и уникальные риски;

оказывает содействие внедрению и распространению новых видов страхования; перестрахование в перспективе создает условия для формирования однородного сбалансированного портфеля, который необходим страховщику для надежного контроля своей средне- и долгосрочной политики [5].

Перечисленные функции перестрахования раскрывают его специфические экономические отношения, с помощью которых происходит ограничение собственного риска страховщика, а это, в свою очередь, приводит к его дополнительным возможностям относительно предоставления страховых услуг, повышения уровня гарантированности выполнения обязательств перед страхователем.

Процесс развития национального рынка перестрахования непосредственно зависит от развития общей системы страховых отношений. Перестраховочная деятельность по своей сути наиболее интернациональна, чем любой вид деятельности. Выход за границы внутреннего страхового рынка не всегда совпадает с государственной политикой защиты национальных интересов. При этом возникает задача целесообразного и гибкого объединения интересов отечественного рынка перестрахования с возможностью получить надежную перестраховочную защиту на мировых рынках [3].

Для страховых компаний Украины получение зарубежной перестраховочной — важная необходимость. При перестраховании рисков за границей необходимо учитывать, что отечественный страховщик получает перестраховочную защиту, а также специальные ноу-хау, разработанные перестраховщиком. Важным аспектом является то, что вместе с премией "экспортируется" и сам риск, поэтому ограничение передачи рисков в перестрахование страховщику-нерезиденту создает дополнительные проблемы в развитии национального страхового рынка.

Для Украины вопрос перестрахования рисков у нерезидентов является особенно актуальным. Специфика и особенности, которые присущи перестрахованию, оказывают содействие перераспределению рисков на международном страховом рынке. По отдельным договорам страхования лимиты ответственности закрепляются нормами международного права и одновременно приобретают обязательность относительно перестрахования за границей [6].

Таким образом, перестрахование является необходимым условием обеспечения финансовой устойчивости страховых операций и нормальной деятельности любого страхового общества вне зависимости от величины его капиталов, запасных фондов и других активов. Развитие страхового рынка Украины тесно связано с процессом страхования и перестрахования, которое обеспечивает создание максимального портфеля рисков, его сбалансированность, дополнительные воз-

можности относительно инвестирования страховых резервов. Следовательно, основными направлениями усовершенствования перестраховочной деятельности в Украине является:

1. Расширение рынка перестрахования за счет внедрения нового страхового продукта.
2. Пересмотрение существующих нормативов лимита собственного удержания страховика и режима налогообложения страховой и перестраховочной деятельности.
3. Дальнейшее теоретическое и практическое исследование проблем интеграции страхового рынка в мировой.

Литература: 1. Цуканова В. Я. Страхование. Курс лекций. – 2-е изд., испр. и доп. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2003. 2. Законодательство Украины о страховании: Сборник нормативных актов / Под ред. П. Д. Беленчука, О. Ф. Филоноука, И. В. Яковенка. – К.: Атака, 1999. 3. Позднякова Л. О. Перестраховання: тенденції розвитку та шляхи вдосконалення / Л. О. Позднякова, Ю. М. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №12 (66). 4. <http://edjiest.uninsured.com>. 5. Заруба О. Д. Страхова справа: Підручник. – К.: Знання, 1998. 6. Мних А. М. Необходимость и сущность перестрахования // Экономика, финансы, право. – 2004. – №1.

УДК 368.03 (477)

Мороз С. А.

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

In the article the problems of the insurance market in Ukraine are enumerated, the possible solutions are suggested. The reasons of its insufficient development are analyzed.

В умовах ринкової економіки страхування є потужним видом бізнесу. Суть його виявляється в грошовому відшкодуванні збитків, що виникли внаслідок згубних подій. Страхування створює передумови для нейтралізації або пом'якшення наслідків дії небажаних випадків на основі визначення розмірів ризику та передачі його від страхувальника до страховика.

Мета даного дослідження — аналіз стану страхового ринку України, виявлення об'єктивних причин його недостатнього розвитку, а також пошук шляхів їх вирішення.

Метою розвитку страхового ринку є підвищення рівня страхового захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, формування ефективних ринкових механізмів залучення інвестиційних ресурсів у національну економіку за рахунок забезпечення ефективного функціонування ринку страхових послуг з урахуванням міжнародного досвіду, застосування сучасної ринкової інфраструктури та фінансових інструментів [1].

Страхування може широко використовуватись у розв'язанні соціальних проблем, зокрема, пенсійного забезпечення, фінансування витрат на охорону здоров'я. Розвиток страхової індустрії суттєво впливає на нарощування інвестицій за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел.

Нинішній стан страхового ринку України характеризується зростанням чисельності страхових компаній і збільшенням їх статутного капіталу. Станом на 1 січня 2007 року на українському страховому ринку діяли 410 страхових компаній [2].

Слід зазначити, що страховий ринок України стає все більш привабливим для іноземних інвесторів. Близько 70% страхових компаній працюють із залученням іноземних інвестицій, і кожного року їх кількість збільшується. Серед основних інвесторів — Великобританія, Росія, Польща, Данія, США, Канада, Австрія та Ізраїль [3].

Сучасний страховий ринок формується в умовах [1]:
поступового зростання доходів населення з тенденцією до подолання низького рівня платоспроможності;

підвищення заінтересованості юридичних і фізичних осіб у захисті своїх майнових інтересів;

збільшення кількості прибуткових підприємств;

законодавчого запровадження обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів;

розвитку ринків фінансових послуг (у тому числі фондового ринку) та формування національної системи іпотечного кредитування;

запровадження системи недержавного пенсійного забезпечення.

Страховий ринок України становить певною мірою структуроване економічне середовище. В той же час на процеси подальшого планомірного розвитку страхування як у регіонах, так і в Україні



в цілому впливають проблеми різного характеру, більшість яких знаходяться власне поза площиною страхового ринку, зокрема: повільні темпи ринкової трансформації та реструктуризації реального сектору економіки; значна частка тіньової економіки; збиткова діяльність більшості підприємств; приховані монополні утворення [4].

Динамічно розвиваючись, український страховий бізнес має багато проблем, незважаючи на позитивні тенденції діяльності страхових компаній і страхового ринку в цілому. Наявні проблеми можна згрупувати за такими категоріями [5]:

економічні: низький платоспроможний попит фізичних і юридичних осіб; невеликі обсяги та недосконала структура капіталу страховиків; дуже низькі можливості вітчизняних страхових компаній щодо компенсації великих збитків; відсутність надійних інвестиційних інструментів для довгострокового розвитку страхових резервів;

організаційно-правові: відсутність цілеспрямованої державної політики в галузі страхування, що призводить до безсистемності розвитку; відсутність обґрунтованої концепції розвитку страхового ринку; недосконала існуюча нормативно-правова база, що регламентує розвиток страхування; необґрунтовано велика кількість обов'язкових видів страхування, наявність "кептивних" організацій, що призводить до дуже низького рівня виплат і страхового захисту; низький рівень державного регулювання і нагляду за страховим ринком, протекціонізм, що обумовлює монополізацію окремих сегментів ринку і галузевий монополізм;

функціональні: низька прибутковість і збитковість окремих видів страхування; відсутність середньо- і довгострокового планування страховими компаніями своєї діяльності; низький рівень кваліфікації кадрів; порушення законодавства; страхове шахрайство і відсутність скоординованих методів боротьби з ним; невеликий порівняно із закордонними країнами асортимент страхових послуг, що пропонуються клієнтам; неоптимальність страхових портфелів; низька технологічність проведення страхових операцій; відсутність традицій позитивного досвіду роботи з клієнтами, особливо з новими видами страхування;

інформаційно-аналітичні: низький рівень упровадження в страхову практику інформаційних технологій; відсутність якісної статистичної інформації і недостатність обґрунтованих інформаційно-аналітичних матеріалів про стан та проблеми формування страхового ринку; недосконалість фінансової звітності страховиків і методів обробки даних, що не дозволяє вірогідно визначити фінансовий стан компанії та результати їх діяльності; відсутність банку даних несумлінних страховальників; відсутність досконалих рейтингів страхових компаній, що полегшують оцінку страховиків і вітчизняних рейтингових агентств; непрозорість даних щодо структури власності вітчизняного страхового ринку;

соціально-психологічні: відсутність довіри населення і суб'єктів господарювання до страхових компаній, відсутність необхідної системи гарантування страхових виплат та страхової культури в потенційного споживача страхових послуг.

Серед наведених проблем слід особливо відзначити дві, що породжують поділ страхового ринку України на види бізнесу та дозволяють переоцінити якісні зміни на ньому. По-перше, низький рівень державного регулювання і нагляду за страховим ринком України: по-друге, деформоване, постійно змінюване податкове законодавство, що не виконує покладених на нього функцій, крім фіскальної [5].

Передусім потребують законодавчого вдосконалення правила та механізми функціонування і розвитку страхового ринку в Україні, приведення національного законодавства, що регулює відносини на ринку страхових послуг, у відповідність до стандартів Європейського Союзу, забезпечення максимального захисту страхових резервів шляхом впровадження спеціальних державних інвестиційних програм, усунення адміністративних бар'єрів для розширення кількості пропонувананих страхових послуг, щоб страхування стало ефективною та необхідною складовою життя кожної української родини, сприяло піднесенню національної економіки, входженню України до Європейського Союзу [6].

З метою підвищення фінансової надійності страховиків, забезпечення рівних і справедливих умов для всіх, хто працює у сфері страхування, необхідно [1]:

1) удосконалити правові засади захисту прав споживачів страхових послуг, а саме: вдосконалити порядок ліцензування діяльності страховиків, підвищити вимоги до джерел формування статутного капіталу страховиків, удосконалити проведення аналізу статистичної інформації зі страхування та звітності страховиків і страхових посередників;

2) сприяти розвитку довгострокового страхування життя, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення та врегулювання діяльності страховиків у сфері обов'язкового медичного страхування;

3) підвищити рівень капіталізації страховиків, їх фінансової надійності та платоспроможності;

4) забезпечити розвиток страхового посередництва, діяльності актуаріїв та аварійних комісарів;

5) підвищувати рівень страхової культури населення;

6) удосконалити податкове законодавство щодо страхування;

7) формувати системи кадрового та наукового забезпечення страхового ринку;

8) забезпечити ефективне державне регулювання і нагляд у сфері страхування з урахуванням міжнародно визнаних принципів та стандартів, рекомендованих Міжнародною асоціацією органів нагляду за страховою діяльністю.

Для забезпечення стабільності розвитку страхового ринку на підставі вдосконалення системи правового забезпечення та системи регулювання, нагляду і контролю за діяльністю учасників страхового ринку необхідно [2]:

забезпечити подальшу адаптацію законодавства України у сфері страхування до законодавства Європейського Союзу;

внести зміни до Цивільного і Господарського кодексів України, законів України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг", "Про страхування", "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів" з метою їх узгодження між собою та вдосконалення договірних відносин у сфері страхування, класифікації ризиків і видів страхування, посилення системи державного регулювання ринку страхових послуг;

привести Закон України "Про страхування" у відповідність із Законом України "Про недержавне пенсійне забезпечення";

удосконалити правове, організаційне та ресурсне забезпечення діяльності Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг;

сприяти захисту економічної конкуренції на страховому ринку для вдосконалення умов його функціонування на конкурентних засадах;

внести зміни до законодавства щодо розвитку довгострокового страхування життя, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення;

розробити концептуальні підходи та сприяти прийняттю відповідних законів щодо участі страховиків в обов'язковому медичному страхуванні;

запровадити стимулюючу податкову політику для розвитку особистого страхування, довгострокового страхування життя, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення, обов'язкового медичного страхування шляхом віднесення внесків з цих видів страхування на валові витрати юридичних осіб та вдосконалення оподаткування доходів фізичних осіб.

Таким чином, в Україні створені передумови для подальшого розвитку галузі страхування. Проте існує чимало проблем, що потребують нагального розв'язання, це такі, як: низька заінтересованість у страхуванні через недостатню платоспроможність населення; недосконале законодавство щодо обов'язкових видів страхування; нерозвиненість довгострокового страхування життя; недостатня капіталізація та низька ліквідність страховиків; недостатній рівень правого забезпечення медичного страхування; невідповідність вітчизняного страхового законодавства вимогам міжнародного законодавства; недостатній рівень кадрового і наукового забезпечення та ін.

Література: 1. Гутко Л. М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення // Економіка, фінанси, право. – 2006. – №7. – С. 19 – 24. 2. <http://uainsur.com/> 3. Никонович А. Страховий ринок України: проблеми і шляхи їх вирішення // Економіст. – 2006. – №1. – С. 41 – 43. 4. Говорущко Т. А. Страховий ринок та проблеми його розвитку в економічній системі України // Економіка, фінанси, право. – 2004. – №8. – С. 22 – 29. 5. Бридун Є. В. Стратегічні орієнтири розвитку страхового ринку України на короткострокову перспективу // Наукові записки. Економічні науки. – 2004. – №30. – С. 61 – 69. 6. Захватихата П. Перспективи розвитку страхового ринку в Україні: проблемні питання // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – №2. – С. 42 – 44.

УДК 369 06 (477)

Акименко Д. В.

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ЧИ НЕОБХІДНЕ МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ?

The problems of medical insurance development in Ukraine are considered, the ways of reformation of health protection are offered.

Метою даного дослідження є виявлення проблем розвитку медичного страхування в Україні та напрямків їх вирішення. Проблематика функціонування страхових процесів у нашій державі все ще залишається не вирішеною. 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 та низький рівень платоспроможності страхувальників, відсутність стимулів податкового характеру для довгострокового страхування життя й низька страхова культура населення стали актуальною проблемою сьогодення, яка потребує негайного вирішення для підвищення ефективності функціонування страхового ринку в Україні [1].

Безумовно, зазначені проблеми мають негативний вплив на всі види страхування, які регламентовано законодавчо-нормативною базою. Особливо відчувається наявність не досить доскона-

© Акименко Д. В., 2006



лих важелів управління в галузі медичного страхування. Відомо, що в умовах фінансової та економічної нестабільності охорона здоров'я страждає найбільше, оскільки коштів на неї виділяється ще недостатньо.

Переведення медичної галузі України на ринкові засади — процес довготривалий. Це постійний динамічний процес організаційного й управлінського генезу, котрий засвідчує необхідність адаптації чинної системи охорони здоров'я до політичних, соціальних і економічних умов нашої держави, що постійно змінюються й удосконалюються [2].

Метою даного дослідження є виявлення проблем розвитку медичного страхування в Україні та напрямків їх вирішення.

Зауважимо, що відсутність прозорого, ретельно опрацьованого законодавства з питань функціонування добровільного соціального страхування, відповідного державного контролю за протіканням процесу медичного страхування, недовіра населення до приватних страхових фірм та недержавних соціальних фондів спричиняють і зниження ефективності захисту населення від хвороб. Водночас, як свідчить світовий досвід, скорочення фінансових можливостей держави у фінансуванні медичних програм має супроводжуватися розвитком системи приватного медичного страхування. Разом з тим нестабільне одержання реальних доходів населення, відсутність дієвого механізму щодо встановлення їх величини відповідно до економічної ситуації в державі знижує можливість залучення до недержавних страхових організацій вільних коштів населення. Отже, розвитку недержавного медичного страхування може сприяти лише той прошарок населення держави, який має стабільні та високі доходи. Таке явище підкреслює необхідність і доцільність удосконалення законодавчо-нормативної бази, яка регламентує процес формування доходів населення різних соціальних груп, що сприятиме появі коштів, які зможуть витратитися на недержавне медичне страхування та приведе до підвищення показника умовного здоров'я населення. Відомо, особливість систем фінансування охорони здоров'я за рахунок медичного страхування полягає в тому, що всі вони забезпечують лікування громадян лише у випадку їх хвороби, але заходи щодо профілактики хвороб і зміцнення здоров'я ними практично не передбачаються. Тому, на думку автора, доцільно розширити сферу страхових послуг у галузі медичного страхування шляхом включення профілактичних заходів, пов'язаних із хворобою після її фактичного лікування.

При цьому страховим компаніям, які функціонують у галузі медичного страхування, слід передбачити можливість співпраці із санаторно-курортними закладами щодо обслуговування клієнтів страхової компанії. Такий підхід, вважає автор, сприятиме, з одного боку, залученню додаткових коштів для процесів медичного страхування, з іншого — підвищить попит і пропозицію послуг медичного страхування на ринку, які матимуть повний цикл: лікування хвороби, профілактика та оздоровлення людини.

Ураховуючи вищевикладене, цілком зрозумілим є те, що для розвитку медичного страхування в Україні необхідно впроваджувати наступні заходи: вдосконалення законодавчого поля у сфері медичного страхування, яке має регламентувати процеси накопичення доходів населення відповідно до реалій сьогодення в економічному просторі, включати повний механізм надання страхових послуг із виваженою системою контролю за діями посадових осіб вказаного процесу; відпрацювати механізм фінансування процесів медичного страхування, який має бути змішаної форми, включаючи:

- вільні кошти населення для недержавних страхових організацій; максимізацію частки бюджетних коштів для охорони здоров'я, які сприятимуть розвитку обов'язкового медичного страхування; залучення частки прямих іноземних інвестицій, що отримуються для функціонування галузі "охорона здоров'я та соціальна допомога;

- розширення послуг медичного страхування, які повинні охоплювати повний цикл: лікування хвороби, профілактика, санаторно-курортне лікування;

- коригування окремих положень податкового законодавства з метою впровадження стимулів для медичного страхування;

- підвищення страхової культури населення у сфері надання медичних послуг шляхом введення дієвого контролю за їх виконанням;

- розширення системи підготовки фахівців медичного страхування, які повинні володіти базовими знаннями з маркетингу, менеджменту та фінансів [3].

Таким чином, система охорони здоров'я України потребує термінового реформування. Воно має бути комплексним і науково обґрунтованим, тому що запровадження ОМС населення — це перехід у медичному забезпеченні на європейські стандарти в питанні здоров'я людини, що допоможе нашій державі в геополітичному плані стати європейською країною.

Нарешті, система обов'язкового медичного страхування дасть змогу значною мірою упорядкувати економіко-правові й соціальні відносини в медичній галузі та створити відповідне підґрунтя для виходу зі стану розбалансованості процесу управління в системі медичного забезпечення, а також зі стану кризи здоров'я в громадянському суспільстві України.

Література: 1. Єфименко Т. П. Медичне страхування як напрямок реформування регіональної політики в галузі охорони здоров'я // Актуальні проблеми державного управління. — 2005. — №2. — С. 173. 2. Рудень В. В. Передумови запровадження обов'язкового медичного страхування // Фінанси України. — 2006. — №10. — С. 71. 3. Школіна В. В. Шляхи розвитку медичного страхування в Україні // Економіка, фінанси і право. — 2003. — №30 — 31. — С. 35.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ

The role of ecological insurance during formation and evolution of the ecological segment of national economy is considered. The condition of development of ecological insurance system is analyzed, directions of its improvement are offered.

По мере развития производительных сил общества и современной мотивационной системы поведение субъекта формируется не только под влиянием экономических факторов, но и под воздействием его стремления к внутреннему совершенствованию и развитию. Возникающие при этом взаимоотношения в обществе уже не могут быть сведены лишь к проблеме производства и потребления благ. Это обуславливает возникновение и эволюцию иных благ, к которым относятся, в том числе, и экологические [1].

Ввиду разнообразия видов деятельности экологический сегмент характеризуется производственной (разработка экологически чистых технологий, товаров), социальной (экологическое образование, воспитание, культура), коммуникативной (мониторинг, информирование общественности, экомаркировка продукции) инфраструктурами. Следовательно, задачей данного исследования является поиск направлений усовершенствования системы экологического страхования.

Экологическое страхование, имеющее статус рыночного инструмента, выступает одним из перспективных направлений функционирования экологического сегмента. Предпосылками его становления является объективная невозможность полной компенсации отрицательного воздействия на состояние среды обитания при имеющемся технологическом укладе. Возникающий ущерб может быть классифицирован по следующим объектам:

наносимый живой природе (изменение генофонда организмов, популяционного фонда; разнообразия межпопуляционных и внутривидовых взаимодействий, характеристик индивидуального развития, жизненного цикла и роста и др.);

наносимый неживой природе (нарушение атмосферы, озоносферы, гидросферы и др.);

наносимый возобновимым и невозобновимым природным ресурсам (изменения технологических и эксплуатационных качеств, уменьшение сроков хранения, уменьшение их количества и др.);

наносимый среде обитания человека (ухудшение качества средств труда, быта, отдыха и др.);

наносимый человеку (изменение возрастных норм, генетической конституции, иммунитета, трудоспособности и др.) [2].

Страхование, распределяя возможные потери на достаточно широкий круг субъектов, в общем случае охватывает такие направления деятельности, как страхование ответственности предприятий, которые являются источниками повышенного "экологического" риска, за причинение ущерба третьим лицам, и предоставление страховой защиты материальных интересов этих лиц в виде полной или частичной компенсации убытков вследствие непреднамеренного снижения качества среды обитания [3]. Страхование ответственности за нанесение ущерба окружающей среде предполагает компенсацию расходов, которые сложно оценить, а именно — излишние расходы на очистку, устранение ранее существовавших и невыявленных загрязнений, дополнительных издержек, связанных с изменением нормативной базы, и др. [4]. Анализ литературных источников по исследуемой проблеме позволил предложить направления усовершенствования экологического страхования.

Построение действенной системы страхования предполагает разрешение следующих вопросов: формирование и своевременная корректировка нормативно-правовой базы; разработка адекватной методики оценки причиняемого ущерба; становление системы стимулов, побуждающих субъектов к заключению договоров страхования; формирование системы мониторинга и ряда других. Это предоставляет следующие возможности: улучшение существующих благ посредством их адаптации к новым экологическим требованиям; разработку принципиально новых благ и организацию их производства; привлечение инвестиций в данную сферу; возможность оказания дополнительных экологических услуг — информационных, консультационных, образовательных, экспертной помощи. Экологически ориентированное производство обеспечивает повышение конкурентоспособности национального пространства в целом, улучшая состояние среды обитания, создавая функциональное пространство с точки зрения комбинации рекреационной функции и психологического комфорта.

Таким образом, развитие экологического страхования в структуре экологического сегмента национальной экономики позволит обеспечить требуемое качество среды обитания, рациональное использование природных ресурсов и поддержание жизнеобеспечивающих функций окружающей



среды с позиций приоритета охраны здоровья нынешнего и будущих поколений от неблагоприятного воздействия факторов окружающей среды; устойчивое развитие при принятии политических и экономических решений; поддержание экологической безопасности государства как важнейшего элемента национальной безопасности [2].

Литература: 1. Иноземцев В. Л. Структурирование общественного производства в системе постиндустриальных координат // Российский экономический журнал. – 1997. – №11 – 12. – С. 59. 2. Слепян Э. И. Экологическое страхование // Экономика природопользования: обзорн. информ. – М.: ВИНТИ, 1999. – №4. – С. 93 – 98. 3. Рили Э. Д. Здоровье планеты / Э. Д. Рили, Гэллуп Джордж Г., Гэллуп Алек М. // Социологические исследования. – 1992. – №12. – С. 28. 4. Тихомиров Н. П. Эколого-экономические риски: методы определения и анализа / Н. П. Тихомиров, Т. М. Тихомирова // Экономика природопользования: обзорн. информ. – М.: ВИНТИ, 2001. – №6. – С. 43, 52.

Саенко Ю. Е.

УДК 368.86

Студент 3 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

СТРАХОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

In the given article the professional responsibility insurance is considered, its object, essence and purpose are defined.

К сожалению, каждому человеку, независимо от его профессионального опыта и квалификации, свойственно допускать ошибки. Особенно велика ответственность тех видов деятельности, где ценой ошибки и неосторожности является человеческая жизнь и здоровье или существенные материальные потери.

Стопроцентную гарантию правильности принятого решения не может обеспечить даже самый лучший, самый опытный специалист. Практически всегда есть вероятность возникновения профессиональных ошибок.

Эта проблема очень актуальна в нашем государстве. А как еще выкрутиться врачу, если назначенные им "пилюли" не помогли улучшить пациенту здоровье или когда так удачно написанный консультантом по бизнес-планированию рецепт личного счастья новоиспеченного предпринимателя не выдержал испытания реальностью. Здесь могут помочь страховщики, которые возьмут на себя риск профессиональной ответственности за ущерб, нанесенный потребителям. Целью данной статьи является ознакомление профессионалов с таким видом страхования, как страхование профессиональной ответственности.

Страхование профессиональной ответственности — это один из видов страхования персональной гражданской ответственности. В соответствии с Законом Украины "О страховании" от 07.03.96 г. №85-96-ВР страхование ответственности может быть обязательным и добровольным. Обязательным названо страхование профответственности лиц, деятельность которых может нанести ущерб третьим лицам, по перечню, установленному Кабинетом Министров. Но такой перечень до сих пор не утвержден, из чего можно сделать вывод, что обязательного страхования профответственности в Украине фактически не существует. Вместо этого каждый имеющий желание застраховать свою ответственность перед третьими лицами может сделать это добровольно. Страховщики всегда радушно воспринимают предложение разделить риск, но главное – чтобы было определено событие, от которого страхуют и которое имеет признаки вероятности и случайности наступления. Договор со страховой компанией будет защищать имущественные интересы профессионалов. В том случае, когда им придется компенсировать третьей стороне убытки, нанесенные непосредственными действиями или бездейтельностью во время исполнения профессиональных обязанностей.

Договор страхования заключается, как правило, на один год. Поэтому он покрывает все иски, причиненные в период его действия. Заключение договора осуществляется на основании письменного заявления страхователя. Вместе с заявлением лицо, желающее застраховать свою профессиональную деятельность, обязано предоставить страховой компании квалификационный сертификат (свидетельство, лицензию, разрешение) на осуществление профессиональной деятельности. Подавая такой документ, специалист тем самым утверждает, что он владеет необходимой

© Саенко Ю. Е., 2006



компетенцией для осуществления данного вида деятельности и четко знает требования, предъявляемые к данной профессии. Для каждой группы профессионалов, чья ответственность страхуется, в договоре страхования устанавливается перечень ошибочных действий, которые может совершить лицо, предоставляющее профессиональные услуги, или дается их толкование.

Объектом страхования профессиональной ответственности являются имущественные интересы, связанные с обязанностью профессионала возместить убытки, причиненные третьим лицам в результате предоставления профессиональных услуг.

Страховой защитой покрываются все претензии и иски, которые возникли вследствие ошибки и упущений страхователя, причиненных в период действия договора страхования, независимо от времени выявления их последствий.

Основанием для предъявления претензии могут быть небрежность, ошибки или упущения профессионала, которые привели к финансовым потерям или ухудшению состояния здоровья его клиентов или третьих лиц.

Следует обратить внимание, что по договору страхования страхуется ответственность, возникающая вследствие дискредитации и клеветы, нечестности, мошенничества, преступных и умышленных действий страхователя. Страхователи выделяют две группы рисков, на случай которых проводится страхование тех или иных видов страхования профессиональной деятельности – это риски, связанные с возможностью нанесения третьим лицам телесных повреждений и причинения вреда здоровью (такие случаи встречаются в практике хирургов, стоматологов, фармацевтов, косметологов и т. п.), и риски, связанные с возможностью нанесения материального ущерба (деятельность архитекторов, инженеров, экспертов, аудиторов, бухгалтеров, консультантов, юристов и т. д.)

В Украине страхование профессиональной ответственности является одним из наименее развитых видов страхования. Причины этого — отсутствие у населения традиций страхования, правовая неосведомленность граждан, низкий уровень развития законодательства, которое устанавливало бы обязательные нормы по этому поводу. Спрос на страхование профессиональной ответственности в Украине пока небольшой. К тому же отсутствие обязательных норм не стимулирует развитие этого вида страхования. Но в перспективе наличие страхового полиса будет одним из критериев оценки предоставленных услуг, высокой квалификации персонала и солидности фирм. Каждому профессионалу, который ценит свой имидж и доверие клиента, договор страхования профессиональной ответственности послужит гарантом, речательством профессионализма и показателем качества для клиента.

Литература: 1. Попадюк Л. Страхование профессиональной ответственности // Бизнес-консультант. – 2006. – №4. 2. Парнюк В. Профессионализм и как его заштитить // Экономика Украины. – 2005. – №10. 3. Парасенко О. Грант профессионализма // Финансовый рынок. – №13. – 2005. 4. Гончаренко А. Страхование профессиональности // Бизнес. – №11. – 2006. 5. Лесная И. Страхование профессиональной ответственности: когда, зачем и как / И. Лесная, В. Гончар // Страховое дело. – 2005. – №8.

УДК 336.717.061

Яцина Т. О.

Студент 5 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

The article is devoted to the problems of commercial banks credit policy. The leading role of credit relations in solving major economic problems is confirmed.

На сучасному етапі економічного розвитку в умовах трансформації національної економіки серед проблем, пов'язаних з виходом України з кризового стану, важливе місце посідає завдання формування ефективної банківської системи. Комерційний банк — це єдиний у ринковій економіці універсальний інститут посередництва, здатний виконувати все різноманіття операцій на фінансовому ринку країни [1].

Провідна роль у вирішенні значних економічних проблем сучасності належить кредитним відносинам, що пояснюється не лише збільшенням їхньої ролі в розвитку економіки, але й наявною можливістю швидко та ефективно реагувати на впроваджені нові механізми господарювання.

© Яцина Т. О., 2006



Так, кредит виступає надією та опорою сучасної економіки, невід'ємним елементом економічного становлення й розвитку нашої держави. Необхідність у використанні банківського кредиту мають як великі підприємства й об'єднання, так і малі виробничі, сільськогосподарські та торгові структури, як держава в особі уряду, так і звичайні громадяни України. Враховуючи, що за умов жорстокої фіскальної політики практично відсутнє державне інвестування економіки та кредитування громадян, цю функцію у більшості випадків беруть на себе саме комерційні банки [2].

У той же час однією з проблем здійснення реформування та становлення фінансово-кредитного механізму, а отже, і розвитку банківської системи в цілому є досить висока ризикованість кредитних операцій. Причини цього — законодавча незахищеність інтересів кредитора, незадовільний, у більшості випадків, фінансовий стан суб'єктів господарювання, невисока фахова підготовка працівників банківської системи тощо.

Особливістю сучасного стану кредитної сфери України є надмірна кількість короткострокових позичок порівняно з довгостроковими. Значною є також частка проблемних кредитів. Зі збільшенням термінів наданої позики зменшується ймовірність своєчасного та повного виконання позичальником кредитної угоди, а, проте, значні інвестиційні проекти потребують довгострокового кредитування. Тому постає питання — як збільшити частку довгострокових кредитів і водночас зменшити ризик несвоечасного повернення коштів позичальниками. Одним із засобів його вирішення є використання кредитними установами методів оптимізації кредитного портфеля, які враховують ризик неповернення коштів.

Недостатність відомостей про позичальника призводить до неефективного розподілу кредитних ресурсів. Так, кредитор не в змозі оцінити майбутні прибутки і ризики, пов'язані з інвестиційними проектами, для здійснення яких позичальник бере позику. Тому банк установлює однакові для всіх процентні ставки за кредитами, що породжує проблему "несприятливого вибору". Крім того, кредитори не завжди можуть проконтролювати дії позичальників після отримання позики, що приводить до зменшення обсягів виданих кредитів та збільшення процентних ставок.

Оскільки ненадійні позичальники більше прагнуть отримати кредит, ніж платоспроможні, знижується ефективність розподілу кредитних ресурсів. У результаті частина потенційно прибуткових і перспективних проектів не реалізовується.

Із погіршенням загального становища в нефінансовому секторі оцінка і вибір позичальників ускладнюються, процентні ставки підвищуються, що примушує кращих клієнтів залишати ринок. Ненадійні ж позичальники згоджуються на високу процентну плату, оскільки знають, що навряд чи повернуть кредит. У підсумку маємо або ризикову кредитну політику, загрозову для фінансової спроможності самих кредиторів, або максимальне обмеження ними видачі позик, попри наявність на ринку надійних позичальників. Це негативно позначається на становищі як фінансового ринку, так і реального сектору економіки в цілому [3].

Один з основних способів зниження ризику неплатежу за позичками — правильний підбір потенційних позичальників. Фінансова стійкість банку, якість його кредитного портфеля повинні бути забезпечені, в першу чергу, кваліфікованим вибором партнерів на ринку споживачів банківських послуг.

Це означає, що банк не може кредитувати будь-якого клієнта. Охочих одержати кредит завжди багато, але серед них необхідно вибрати тих, кому можна його надати, довірити і бути впевненим, що позичка буде вчасно повернута та за її використання буде виплачений визначений відсоток. Тому банк вступає в кредитні відносини з позичальником на базі оцінки його платоспроможності, ліквідності майна, вивчення ринку продукту товаровиробника, рівня менеджменту й управління, минулого досвіду роботи клієнта з банком та іншими фінансовими установами.

Такий аналіз надає керівництву банку інформацію, що дозволяє оцінити ймовірність виконання клієнтом своїх зобов'язань перед банком і прийняти відповідні управлінські рішення.

Розвиток економіки України та банківської системи тісно пов'язані між собою. Так, від змін у взаєминах між кредитором і позичальником виграють не тільки представники банків, а також представники бізнесу, і розвиток внутрішнього кредитного ринку, у свою чергу, стає дієвим механізмом прискорення темпів економічного зростання, активізації кон'юнктури ринку, збільшення зайнятості населення.

Література: 1. Брітченко І. Роль комерційних банків у розбудові фондового ринку України / І. Брітченко, Р. Перепелиця // Вісник НБУ. — 2005. — Квітень. 2. Васильченко З. М. Кошти населення у формуванні фінансових ресурсів банку // Фінанси України. — 2002. — №4. — С. 94 — 103. 3. Дзюблик О. В. Формирование процентной политики коммерческих банков // Экономика Украины. — 2000. — №12. — С. 24 — 30.



Зміст

Петреченко М. С. Государственное регулирование агропромышленного комплекса: текущие проблемы и пути их решения.....	3
Корженко Г. О., Купріяненко О. О. Основні фактори вибору стратегії підприємства.....	4
Чилибьева О. В., Салашенко Т. И. Интернет как составная часть системы маркетинговых коммуникаций.....	5
Коваль С. Н. Бенчмаркинг – конкуренция или сотрудничество	6
Пасічник О. В. Оптимізація витрат підприємства за рахунок використання сучасних методів господарювання.....	7
Розберг Л. В. Бренд – одна из составляющих успеха.....	8
Шведенко М. А. Инновационная деятельность как залог успешной деятельности предприятия	9
Брінцева О. Г. Удосконалення системи управління витратами підприємства (на прикладі ВАТ “ХЕЛЗ “Укрелектромаш”).....	10
Чилибьева О. В., Салашенко Т. И. Мотивационная деятельность предприятия посредством создания внешнего корпоративного имиджа.....	11
Салашенко Т. И., Чилибьева О. В. Внутренний корпоративный имидж как средство мотивации персонала предприятия.....	12
Путренко А. В. Формирование системы мотивации труда работников с целью повышения эффективности деятельности предприятия.....	13
Мелентьева Д. В. Направления инновационного развития предприятий в Украине.....	14
Лукинская М. Ю. Формирование инструментария стимулирования сбыта в электронном бизнесе.....	15
Салашенко Т. И., Чилибьева О. В. Создание эффективного бренда товаров группы Б.....	16
Йовенко М. А. Брендинг в Украине. История и современность.....	18
Глушко В. Л. Монетарная политика в Украине.....	19
Коноваленко О. И. Направления практического применения приемов нейролингвистического программирования в деятельности менеджера.....	20
Кононенко С. В. Применение ПЭВМ при определении внутренней нормы доходности.....	21
Шляхтич И. В. Финансирование и стимулирование развития инновационной деятельности в Украине.....	22
Мамалыга В. В. Функциональные задачи упаковки товара в современных условиях хозяйствования.....	23
Губарева И. Н. Некоторые аспекты совершенствования законодательства о банкротстве.....	24
Вербицкая Ю. А. Формирование механизма перехода отечественных предприятий к стратегическому управлению.....	25
Коваль О. А. Проблема гарантии качества продукции.....	26



Зімонін І. В. Про вдосконалення механізму оподаткування прибутку з метою ефективного регулювання інвестиційної діяльності підприємств в Україні.....	27
Соколенко П. И. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия.....	29
Волкова Е. А. Проблемы управления персоналом предприятия.....	29
Козар Ю. С. Влияние рекламы на экономику и ее роль в современном обществе.....	30
Петреченко М. С. Ключевые тенденции рынка готовой одежды Украины.....	31
Какошин А. В. Портфельне інвестування як форма управління фінансовими інвестиціями підприємства.....	32
Фролов М. И. Разработка системного паспорта предприятия на базе модели "черного ящика".....	34
Кулик Я. М. Использование инструментов современного маркетинга для удержания потребителя.....	35
Лесковская Н. С. Использование экспертных систем при проведении маркетинговых исследований на предприятии.....	36
Деркач О. С., Кульбачний Д. І. Проблеми реформування системи пенсійного забезпечення в Україні.....	37
Станаева А. Д., Жук Д. М. Сбалансированная система показателей как инструмент оценки стоимости предприятия.....	38
Темникова О. В. Ребрендинг как инструмент адаптации отечественных предприятий к рыночным изменениям.....	40
Андрус Г. М. Соціальна відповідальність підприємств.....	40
Семенченко А. В. Аналіз об'єктивних і суб'єктивних причин виникнення колективних трудових спорів (конфліктів).....	42
Миринова В. С. Фактори соціально-трудової сфери підприємства.....	43
Порожняк О. О. Теоретичні аспекти інтелектуального капіталу.....	44
Івахненко Ю. С. Пріоритети соціальної політики у сучасному суспільстві.....	45
Грущенко М. О. Напрями формування та збереження трудового потенціалу підприємств.....	46
Міхно К. Ю. Сучасні напрямки мотивації трудової діяльності.....	47
Криворучко А. С. Умови праці та їх вплив на працездатність людини.....	48
Лапшин Д. М. Проблеми вивільнення працівників на великих промислових підприємствах.....	49
Стукало О. М. Інвестиції в людину як головна складова сучасної мотивації персоналу.....	50
Голубев С. М. Еволюція моделей людини в економічній системі.....	51
Головко С. О. Інтелектуальний капітал і процеси його формування.....	52
Іванісова Ю. В. Регулювання ринку праці в Україні.....	53
Марченкова С. А. Формування різних підходів у системі управління персоналом.....	54
Болдырь О. М. Профессиональный стресс: признаки и пути преодоления.....	55
Говина А. С. Социальная компетентность как фактор успешной карьеры.....	56
Мацкевич В. И. Корпоративный кодекс как элемент внутреннего корпоративного имиджа.....	57

Очеретько В. О. Основні фактори, що впливають на формування стилю керування.....	58
Писанка І. О. Дослідження змісту соціально-психологічного та морально-психологічного клімату в колективі	59
Потикун А. А. Сутність і розвиток самоменеджменту.....	60
Виставкіна М. В. Сутність поняття "мотивація творчості", основні види.....	61
Реготун А. О. Визначення сутності процесу соціалізації особистості в організації.....	62
Чалая І. Ю. Сущность понятия "проектная команда".....	63
Покачалова А. А. Теоретичні аспекти визначення поняття "лідерство"	64
Болдир О. М. Зміст і роль синдрому "професійного вигорання"	65
Реготун А. О. Аналіз рівня процесу соціалізації на підприємстві.....	66
Полубедова А. А., Токарь А. С. Развитие корпоративной культуры	67
Кіяшко С. О. Управління інноваційною діяльністю як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства.....	68
Каюдин Е. Ю. Нужен ли Украине Европейский Союз?.....	69
Стукало О. М. Мотивація як головний чинник підвищення продуктивності праці.....	70
Репка К. А. Принятие решений в процессе управления развитием предприятия	72
Синельникова О. В. Дослідження науково-технологічної та інноваційної політики як основи розвитку Харківського регіону	73
Сизова В. С. Характеристика та особливості розвитку Причорноморського економічного району.....	74
Колодізева С. О. Характеристика та особливості розвитку Столичного економічного району.....	76
Абакумов В. С. Місце Львівської області в господарському комплексі України.....	77
Мамуня Г. І. Місце Харківської області в господарському комплексі України.....	78
Гончаренко Г. С. Відкрита економіка чи економічна самозабезпеченість України?	80
Белоус О. Ю. Пути активизации инвестиционной деятельности в Украине	81
Мажник Л. О. Кредиторська заборгованість при банкрутстві підприємства....	82
Третякова В. В. Управлінський облік як інформаційна база інноваційного розвитку підприємства.....	83
Олефір Н. А. Визначення амортизаційних відрахувань будівель та споруд....	84
Плісак О. Л. Проблеми створення резерву сумнівних боргів.....	85
Яцина Т. О. Основні проблеми амортизаційної політики в Україні.....	86
Халюта О. В. Необхідність і напрямки проведення санації підприємств	87
Логонова Н. И. Стратегический учет на основе менеджмента и управленческого учета.....	88
Повар С. Б. Особливості і напрямки вдосконалення обліку ПДВ.....	89
Казаковская О. А. Целесообразность применения в бухгалтерском учете методов налоговой амортизации.....	90



Даценко М. О. Доходи діяльності підприємства: проблеми їх визнання.....	91
Соломашенко Я. Ю. Проблемы отражения операций по возврату товаров в налоговом и бухгалтерском учете.....	91
Логинов К. И. Преимущества применения единого налога.....	92
Коршунов Є. А. Методичні аспекти стратегічного управлінського обліку витрат будівельного виробництва.....	93
Логінов К. І. Як правильно вести облік витрат, використовуючи принципи управлінського обліку.....	94
Литвин В. А. Современные подходы к формированию управленческого учета в компании.....	95
Недбаєв Д. В. Проблеми обліку та розподілу загальновиробничих витрат підприємства.....	96
Бобровицька О. О. Проблеми визначення результатів діяльності підприємства.....	97
Кожина А. Н. Особенности признания, оценки и учета дебиторской задолженности за продукцию, товары, работы, услуги.....	98
Мальцева О. В. Отражение в учете ремонта и улучшения основных фондов.....	99
Лукавенко С. С. Проблемы и особенности переоценки основных средств.....	100
Смирнова Ю. В. Облік в офшорних зонах.....	101
Антонова Ю. М. Організація і планування аудиту фінансових результатів.....	102
Антончук О. С. Економічна сутність бухгалтерського обліку та фінансової звітності.....	104
Клиженко Я. І. Теоретичні основи аудиту витрат діяльності підприємства.....	105
Каверзіна І. М. Аудит товарних запасів на підприємствах оптової торгівлі.....	106
Лабур Ю. О. Разработка учетной политики.....	107
Дмитрієв В. І. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами.....	109
Ахрамеева І. Ю. Огляд розвитку бухгалтерського обліку пострадянських країн.....	110
Фадеева И. Е. Особенности учета импортированного товара.....	111
Дорогань Р. А. Особенности переоценки основных средств.....	112
Федосеенко И. Г. Проблемы отражения операций по векселям в бухгалтерском и налоговом учете.....	113
Акименко Д. В. Взаимосвязь бухгалтерского и налогового учета.....	114
Елдыгина А. С. Основы регулирования расчетных отношений путем управления дебиторской задолженностью.....	115
Ляшенко А. В. Особенности учета малоценных предметов в бюджетных учреждениях.....	116
Дехтяренко Ю. О. Переоцінка основних засобів.....	117
Ромах Т. С. Проблеми класифікації фінансових результатів і шляхи їх вирішення.....	119

Прищепя Ю. І. Проблеми фінансування бюджетних установ	120
Гридасова О. О. Казначейська система контролю за бюджетними коштами	121
Мороз С. А. Бухгалтерський облік нематеріальних активів	122
Сокол Е. В. Оценка качества бухгалтерского учета на предприятиях	124
Шаповалова О. Н. Отходы сырья при производстве продукции: как их учитывать	125
Введенская Т. М. Учет расходов на обучение работников	126
Твердохлеб Е. Э. Списание и отражение негодных продуктов в учете предприятия	127
Паймаш А. Е. Отчисления в Пенсионный фонд Украины по гражданско-правовым договорам	128
Кожушко О. В. Теоретичні засади внутрішньогосподарського контролю підприємства	129
Литвинова Н. А. Неприбыльные организации: предоставление платных услуг	131
Малий Н. А. Международные стандарты учета	132
Росінець К. О. Проблема вибору методу визнання доходів та витрат для комерційного банку	133
Росінець К. О. Використання принципів нарахування, відповідності та обачності при визнанні доходів комерційного банку	135
Чередниченко Е. С. Управленческий учет финансовых результатов в строительстве	136
Мангул Н. Н. Вопросы учета нематериальных активов в бюджетных учреждениях	137
Воробец А. В. Организация платежей по векселям	138
Кофан М. С. Проблеми вдосконалення обліку витрат і калькулювання собівартості	139
Мягка І. О. Облікова політика	140
Мамина Л. С. Интернет-сайт: проблемы бухгалтерского учета	141
Луценко Д. С. Альтернативный метод учета финансовых расходов: применение нового П(С)БУ №31	143
Файзулаева К. А. Выбор метода начисления амортизации основных средств	144
Яцина Т. О. Збалансована система показників як новий формат опису діяльності підприємства	146
Федосєєнко І. Г. Проблеми формування доходів місцевих бюджетів	147
Годунов С. Д. Проблеми, пов'язані з виділенням дотацій із державного бюджету	148
Чернишев Є. А. Проблеми фінансування видатків на капітальний ремонт будівель державних закладів культури та мистецтва	149
Костюченкова К. В. Використання міжнародних стандартів у бухгалтерському обліку	151
Червоненко К. І. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття ефективності державного фінансового контролю	152
Сергієнко О. М. Стан української мови на сучасному етапі в Україні	153



Очкусь О. П. Роль письменників і поетів у формуванні та становленні української літературної мови.....	154
Бондаренко О. Ю. На рівні морфеміки та словотвору освоєння новітніх англіцизмів у сучасній українській мові.....	155
Целюба А. С. Ідіостиль як вияв художнього світу митця.....	156
Тищенко І. С. Зародження писемності у давніх українців.....	157
Антонова Ю. М. Аналіз рентабельності як показника прибутковості підприємства.....	158
Дорошко І. П. Аналіз фінансового становища банку та вплив на його діяльність кредитних операцій.....	159
Мірошніченко В. В. Необхідність аналізу ефективності використання капіталу підприємства.....	160
Фунтикова Я. А. Суцність перестраховання і пути его усовершенствования.....	161
Мороз С. А. Проблеми розвитку страхового ринку в Україні та шляхи їх вирішення.....	163
Акименко Д. В. Чи необхідне медичне страхування України?.....	165
Гридасова О. А. Проблемы и перспективы развития экологического страхования.....	167
Саєнко Ю. Е. Страхование профессиональной ответственности.....	168
Яцина Т. О. Проблеми кредитної політики комерційних банків.....	169