

Харківський національний
економічний університет

**Управління
розвитком**

Збірник наукових робіт

№ **7** (104) 2011

видається щомісячно

Харків · ХНЕУ · 2011

Засновник і видавець ХНЕУ.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ № 16779–5351 ПР. від 21.05.2010 р.

Затверджено на засіданні
вченої ради університету,
протокол № 6 від 28.02.2011 р.

Редакційна колегія

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

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

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

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

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

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

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

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

Кизим М. О. — докт. екон. наук, проф.

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

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

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

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

Орлов П. А. — докт. екон. наук, проф.

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

Сєдова Л. М. — відповідальний секретар

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

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

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

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

(заступник головного редактора)

Поштова адреса

засновника і видавця:

61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61001, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)758-77-05

Редакція (057)758-77-04

Редактори: **Дуднік О. М.,**
Лященко Т. О.,
Онопко О. М.,
Семенова І. М.

Комп'ютерна верстка — **Сосненко Л. С.**

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 12.04.2011 р.

Формат 84×108 1/16. Панір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 24,5. Обл.-вид. арк. 30,87. Тираж 500 прим. Зам. № 216.

Ціна договірною.

Видавець і виготівник — видавництво ХНЕУ, 61001, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи.

Дк № 481 від 13.06.2001 р.

© Харківський національний економічний університет, 2011.

© Видавництво ХНЕУ,
дизайн, оформлення обкладинки, 2011.

ВИЗНАЧЕННЯ ОБЛІКОВИХ ПРОЦЕДУР ЗА ДЕПОЗИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

Анотація. Проаналізовано організаційні засади діяльності банків на ринку депозитних послуг та визначено облікові процедури за депозитними операціями.

Аннотация. Проанализировано организационные основы деятельности банков на рынке депозитных услуг и определены учетные процедуры по депозитным операциям.

Annotation. The institutional framework of banking activities in the deposit services market are analyzed and the registration procedures on depositary operations are defined.

Ключові слова: депозит, депозитний ринок, комерційний банк.

На сучасному етапі найважливішу роль у формуванні ресурсної бази банків відіграють кошти населення. Український ринок фінансових ресурсів є ще досить вразливим через зовнішні економічні зміни через невпевненість вкладників у надійності власних заощаджень, через недовіру до банків. Але на сьогоднішній день 90 % потреби в грошових ресурсах для здійснення активних банківських операцій покриваються за рахунок залучених коштів. В умовах збільшення рівня інфляції та нестабільності української валюти великого значення набуває вибір оптимального методу залучення грошових ресурсів та шляхи підвищення ефективності депозитної діяльності банку.

Цими проблемами займалися провідні українські та зарубіжні вчені: І. Волкова, Л. Гапенски, О. Зарудька, Ю. Прозоров, Д. Рікардо, М. Рябокони, А. Сміт, Дж. Синки та ін.

Метою дослідження є розгляд порядку організації й обліку депозитних операцій комерційного банку та аналіз ринку депозитних послуг.

Для цього будуть вирішені такі завдання: проаналізовано стан ринку депозитних коштів в Україні; розглянуто теоретичні аспекти проведення депозитних операцій; запропоновано заходи щодо вдосконалювання депозитної діяльності банку.

Об'єкт дослідження – депозитний ринок України.

Предмет дослідження – облікові процедури за депозитними операціями.

Залучені кошти банків покривають більшу частину всієї потреби у грошових ресурсах для здійснення банківських операцій, насамперед кредитних. Їх називають депозитами. Роль їх винятково велика. Залучення тимчасово вільних коштів у підприємств, організацій, населення на ринку кредитних ресурсів, комерційні банки задовольняють потребу народного господарства в додаткових коштах та забезпечують потреби населення в споживчому кредиті.

Організація депозитних операцій здійснюється при дотриманні ряду принципів: одержання доходу й створення умов для одержання доходу в майбутньому; гнучка політика при керуванні депозитами для підтримки оперативної ліквідності банку; співвідношення між депозитною політикою й прибутковістю активів; покращення рівня банківських послуг з метою залучення клієнтів.

Депозит є джерелом утворення позичкового капіталу комерційного банку, що використовується на видачу кредитів, інвестування та ін. Такі банківські операції приносять банку дохід і тому банки здійснюють сплату відсотків за депозитні внески клієнта [1].

Загострення конкуренції між банками й іншими фінансово-кредитними установами за внески фізичних й юридичних осіб призвело до появи величезної розмаїтості депозитів, цін на них і способів обслуговування. У розвинених країнах у цей час існує більш ніж 50 видів банківських вкладів. До того ж кожний з них має свої особливості, що дозволяє клієнтам вибирати найбільш адекватні їхнім [2].

Депозити заведено поділяти на такі: до запитання, строкові на визначений термін, ощадні внески населення, ощадні (депозитні) сертифікати. Так, депозити до запитання – це зобов'язання, які надаються не на визначений термін. Вклади до запитання можуть бути вилучені в будь-який час на першу вимогу вкладника. Це кошти, що знаходяться на поточних рахунках комерційних банків і можуть використовуватися власниками залежно від потреби в цих коштах. Умови сплати відсотків за залишками коштів визначаються у двосторонніх угодах при відкритті цих рахунків. Закладами до запитання загалом нараховується низький відсоток.

Внески до запитання розміщують ті, кому потрібні кошти, в ліквідній формі для здійснення поточних розрахунків.



Строкові депозити – це зобов'язання, що мають певний термін. Це кошти, які зберігаються на депозитних рахунках у банку протягом терміну, домовленого у депозитній угоді. Внески на визначений термін розміщуються у великих сумах. Банки нараховують за строковими депозитами більш високий відсоток, ніж за депозитами до запитання. Збереження коштів на строкових депозитах вигідно обом сторонам – як клієнту, так і банку.

До строкових депозитів відносять депозити овернайт – це депозити, які залучені банком на термін, що не більший одного операційного дня (без урахування неробочих днів банку). Строковими депозитами є також кошти, отримані від інших комерційних банків, як депозит на конкретний термін [1].

Ощадні вклади – це вклади населення, які розміщені у банках з метою зберігання і нагромадження. Для цього виду депозиту характерна наявність спеціальної ощадної книжки, яка видається банком вкладникові і фіксує операції з ощадним вкладом.

До цінних паперів як виду депозитів відносять: акції та облигації акціонерних товариств, що належать комерційному банку; акції та облигації, що знаходяться на зберіганні в банку і прийняті в забезпечення позик, тощо [2].

Важливе значення також мають міжбанківські депозити, що надаються в межах кореспондентських відносин між банками. Часто міжбанківські депозити сприяють налагодженню більш тісних і довірливих кореспондентських відносин між банками. Завдання банку – зацікавити клієнтів у збереженні грошових коштів на строкових депозитних рахунках [1].

Депозитний договір засвідчує право комерційного банку управляти залученими коштами та право вкладників отримати в чітко визначений строк суму депозитного вкладу і відсотків за його користування.

Основними реквізитами та умовами депозитного договору мають бути: назва та адреса банку, яка приймає депозит (вклад); назва та адреса власника коштів; дата внесення депозиту; сума депозиту; дата вимоги вкладником своїх коштів; відсоткова ставка за користування депозитом; зобов'язання банку повернути суму, яка внесена на депозит; підписи сторін: керівника виконавчого органу банку або уповноваженої на це особи та вкладників [3].

Метою аналізу витрат є підвищення ефективності банківської діяльності шляхом скорочення витрат і збільшення прибутків. Аналіз витрат передбачає: визначення суми сплачених витрат протягом певного періоду в абсолютному та відносному вигляді; визначення структури і динаміки витрат; визначення та кількісну оцінку факторів, що вплинули на розмір витрат; порівняння результатів діяльності банку стосовно витратності з результатами попередніх періодів; визначення можливих резервів зменшення витрат [2].

Залучення депозиту супроводжується такими проведеннями:
дебет "Каса", "Поточний рахунок", рахунки клієнтів;
кредит депозитних рахунків.

Якщо дати нарахування і сплати процентів збігаються (наприклад, за депозитами овернайт), то банк (за умови, що це передбачено внутрішньою обліковою політикою) може безпосередньо відносити відповідну суму процентів на рахунки витрат. Тоді в обліку виконується такі проведення:

дебет рахунків процентних витрат;
кредит поточних рахунків клієнта.

Сплачені авансом проценти амортизуються з віднесенням відповідної суми на процентні витрати. Йдеться про бухгалтерський запис:

дебет рахунків процентних витрат;
кредит "Витрати майбутніх періодів".

Виплата процентів за депозитом можуть сплачуватися: у момент погашення депозиту, періодично або авансом.

Якщо проценти сплачуються на дату погашення депозиту, то банк здійснює такі проведення:
дебет депозитних рахунків та рахунків нарахованих витрат;
кредит "Каса", "Поточний рахунок", рахунки клієнтів.

А у разі сплати періодично відсотків, але після дати нарахування:
дебет рахунків нарахованих витрат;
кредит "Каса", "Поточний рахунок", рахунки клієнтів.

При неотриманні депонентом сум процентних виплат після закінчення дії депозитного договору, сума процентів приєднується до депозиту і супроводжується такими проведеннями:

дебет рахунків нарахованих витрат;
кредит депозитних рахунків.

При встановленні розміру процентної ставки на термінові депозити визначальним чинником є термін, на який розміщені кошти. Чим триваліший термін, тим вищі процентні ставки. Фактично депозитні ресурси – це основне джерело формування ресурсів банку, які спрямовуються на проведення активних операцій. Залучення вільних валютних коштів на рахунки в установи банків є надзвичайно актуальним і важливим для активізації інвестиційних процесів у національній економіці України.

Розглядаючи шляхи розширення діяльності банків на ринку депозитних послуг, можна зробити висновок, що залучення вільних валютних коштів на рахунки в установи банків є надзвичайно актуальним і важливим для активізації інвестиційних процесів у національній економіці України. В умовах жорсткої конкуренції на ринку банківських депозитних послуг єдиним виходом для банку, який хоче зберегти достойну конкурентну позицію, є ефективна політика управління депозитними операціями. Тож депозити є важливим джерелом ресурсів комерційних банків. Сучасний стан

ринку депозитних послуг вказує на те, що дана проблема потребує подальшого дослідження з метою виявлення шляхів покращення управління депозитами.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у комерційних банках України / Л. М. Кіндрацька. – К. : ХНЕУ, 2002. – 457 с. 2. Стасишен М. С. Облік у банках / М. С. Стасишен, В. Г. Жила. – К. : Каравела, 2009. – 228 с. 3. Волкова І. А. Бухгалтерський облік у банках / І. А. Волкова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 520 с. 4. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 р. // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2001. – № 1. – С. 3–47.

УДК 334.012.64 (477)

Бараннік А. А.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Анотація. Показано розвиток малого підприємництва в Україні, визначено основні переваги малих підприємств порівняно з великими, а також відображено недоліки малого підприємництва. Запропоновано шляхи формування сприятливого інституційного середовища для розвитку підприємництва.

Аннотация. Показано развитие малого предпринимательства в Украине, определены основные преимущества малых предприятий по сравнению с большими, а также отображены недостатки малого предпринимательства. Предложены пути формирования благоприятной институциональной среды для развития предпринимательства.

Annotation. The development of small enterprise in Ukraine is shown, basic advantages of small enterprises in comparison with the large ones are defined, and also the lacks of small enterprises are represented. The ways of forming the favourable institutional environment for the development of enterprise are offered.

Ключові слова: підприємство, інституційне середовище, мале підприємництво, економіка.

У країнах з ринковою економікою, які нещодавно були країнами з перехідною економікою та переживають значні труднощі в реформуванні своєї економічної системи, одним з вирішальних чинників є процес активізації діяльності господарюючих суб'єктів, різноманітних за розмірами і фінансовими параметрами, диверсифікованих за сферами діяльності. Поряд з необхідністю створення конкурентного середовища важливим є і проведення зваженої державної політики щодо регулювання економіки, яке включає заходи впливу, що не обмежують господарську ініціативу підприємців, спрямовують і формують умови для її ефективного прояву.

Для України проблема розвитку підприємництва та підприємницької діяльності залишається однією з найактуальніших як в економічному, так і в соціальному вимірах, що й обґрунтовує актуальність дослідження. На процеси реальної підприємницької активності населення суттєво впливають, з одного боку, інституційне середовище, механізми державної регуляторної політики в економічній сфері, а з іншого – стан економічної культури, освіти, масової свідомості, що знаходить відображення в громадській думці населення. Виходячи із зазначеного, сучасні інституціональні проблеми розвитку підприємництва в Україні впливають на ставлення населення до підприємницької діяльності й активно вивчаються як економічною, так і соціологічною науками.

Предметом дослідження є процес формування і розвитку малого підприємництва в Україні.

Об'єктом дослідження виступають малі підприємства.

Мета дослідження полягає в розробці теоретичних положень формування і функціонування малого підприємництва в Україні.

У рамках поставленої мети визначені такі завдання:

дослідження актуальності поставленої теми;

визначення рівня розвитку малого підприємництва в Україні;

оцінка зовнішніх і внутрішніх чинників формування та розвитку підприємництва;

визначення напрямів формування сприятливого інституційного середовища для розвитку малого підприємництва.



Мале підприємництво – це самостійна систематична інноваційна діяльність окремих суб'єктів господарювання незалежно від форми власності на власний ризик з метою задоволення потреб споживача й отримання економічного інтересу.

Розробленню проблем розвитку малого підприємництва та підприємницької активності, соціалізації економіки в контексті становлення й розвитку підприємницької сфери значну увагу приділили вітчизняні вчені-економісти О. Амоша, О. Балакірева [1], Д. Богиня, В. Гришкін, Н. Дієва, М. Долішній [2], Ю. Зайцев, І. Каленюк [3], І. Крючкова, Л. Лігоненко [4], С. Мочерний, О. Новікова, Ю. Пахомов, М. Чумаченко, Л. Федулова та ін. Проте незважаючи на те, що даній темі приділено багато різних навчальних статей, монографій, вона залишається розглянутою і дослідженою не в повному обсязі, тому слід звернути увагу більш детально на інституційне середовище розвитку малого підприємництва.

Малому бізнесу справедливо відводиться провідне місце в економіці всіх країн світу, у тому числі й розвинених. Малі підприємства становлять, як правило, переважну частину підприємств країни. Вони формують конкурентне середовище, забезпечують гнучкість і мобільність виробництва, його високу орієнтацію на попит споживачів. Ця ланка бізнесу відіграє важливу роль в організації виробничої кооперації з лінії внутрішньогалузевої спеціалізації у межах національної економіки та на міжнародному рівні. Крім того, саме мале підприємництво виконує важливу соціальну функцію – забезпечення зайнятості населення, вирішення проблем безробіття, створення можливостей особистої реалізації для підприємців.

Важливим чинником розвитку підприємництва, у тому числі і малого, є створення сприятливого політичного та соціально-економічного середовища. Головна рушійна сила цього процесу – державна підтримка, яка може включати широке коло заходів та інструментів: створення законодавчо-правових засад, сприятливе податкове регулювання, аналітично-інформаційне забезпечення, стимулювання розвитку підприємництва через надання кредитів, фінансову допомогу, освітню діяльність та ін.

У 2000 році була створена Національна програма сприяння розвитку суб'єктів малого підприємництва, яка включила фінансово-кредитну й інвестиційну підтримку малого підприємництва. Тобто формування мережі регіональних фондів підтримки підприємництва, розробку і впровадження механізмів мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва, створення й підтримку фінансових інститутів.

Для ефективного розгортання будь-якої підприємницької справи необхідною умовою є наявність фінансових коштів, саме брак яких і відчувають вітчизняні підприємці. Фінансова підтримка підприємництва здійснюється в Україні як із внутрішніх джерел (державного та місцевих бюджетів), так і з зовнішніх (ресурсів міжнародних фондів).

Фінансова підтримка малого підприємництва з коштів державного та місцевих бюджетів є несуттєвою і, крім того, характеризується значною нерівномірністю серед областей України. Так, з обласних бюджетів у 2008 р. було заплановано надання коштів на потреби підприємців у 15 регіонах загальною сумою більше 16 млн грн. Значна підтримка виділена у Рівненській області – 6 млн грн (2,3 % загальних доходів бюджету області). Найбільша сума кредитів надана в Івано-Франківській (428,9 млн грн), Полтавській (146,1 млн грн), Закарпатській (81 млн грн) та Донецькій (60,9 млн грн) областях [3, с. 129].

Досвід економічно розвинених країн свідчить, що малий бізнес здійснює суттєвий внесок в економічний розвиток: виробляє близько половини ВВП, генерує більше 50 % доданої вартості, забезпечує зайнятість 50 – 70 % працездатного населення.

Балакіревою О. М. окреслено коло інституційних бар'єрів, що гальмують розвиток бізнесу і підприємницької активності в сучасних економічних умовах. Зокрема, до них віднесено: недосконалу дозвоільну систему; високе податкове навантаження і здійснення контрольно-перевірочної діяльності; слабе інформаційне забезпечення; ускладнений доступ малого бізнесу до фінансових ресурсів; слабо розвинену мережу консультативних і навчальних послуг; низький рівень впровадження інновацій; недостатній рівень ресурсного забезпечення [1, с. 15].

За результатами іншого дослідження Балакіревої О. М., найпроблемнішими факторами негативної оцінки якості національного бізнес-середовища в Україні називаються: податкове регулювання, корупція, рівень оподаткування, доступ до фінансів, політична нестабільність, кримінал і грабінництво, неадекватна інфраструктура, інфляція, неадекватно кваліфіковані трудові ресурси, урядова нестабільність, низька виробнича етика, обмеження трудового законодавства та регулювання грошового обігу [1, с. 8].

Під інституційним середовищем розуміється сукупність економічних, політичних і соціальних інститутів, що є основною умовою існування ринкового середовища.

Щодо оцінки інституційного середовища через громадську думку населення України встановлено, що гальмування розвитку малого підприємництва в Україні відбувається у першу чергу через організаційні проблеми, що пов'язані з труднощами юридичного оформлення та реєстрації підприємств; матеріально-фінансовими проблемами, які стосуються ускладнень з наявністю стартового капіталу для відкриття та діяльності підприємства і податковими проблемами, що пов'язані з надмірною податковою системою й постійною зміною "правил гри".

Зазначені вище та інші проблеми, які знаходяться в площині матеріально-технічного забезпечення малого підприємництва, страхування й криміногенності малого бізнесу, створюють негативний фон для включення населення у підприємницьку діяльність і значною мірою впливають на економічну поведінку.

Результати проведеного І. Каленюком дослідження показують, що за сучасних умов розвиток підприємництва в Україні перш за все стримується інституційними чинниками та регуляторною політикою, а меншою мірою – масовою свідомістю та особистісним фактором підприємництва. Рівень активності населення, готовності до підприємницької діяльності, зміни масової свідомості щодо



мотивації підприємництва випереджають процеси трансформації інституцій державного впливу на розвиток підприємництва. За результатами соціологічних опитувань 1998 – 2008 рр. відмічається поступове зростання рівня впевненості людей у власних здібностях займатися підприємницькою діяльністю. За даними 2007 – 2008 рр. найвищий рівень відчуття спроможності займатися підприємницькою діяльністю виявляють респонденти у віці 18 – 39 років (32 %), а також з повною вищою освітою – 31 %.

Певною мірою підприємництво буде розвиватися в тіньовій сфері. Отримані результати зазначених вище досліджень підтверджують висновки фахівців про те, що в Україні спостерігається підприємницька ініціатива за відсутності довіри як до держави, так і до партнерів по бізнесу. Підприємницька діяльність у країні проявляється переважно не в легальному бізнесі, а у винаході різних способів діяльності поза межами діючого нормативно-правового поля.

З огляду на зазначене вище, для формування сприятливого інституційного середовища для розвитку підприємництва, утвердження інноваційної моделі економічного зростання, забезпечення гідного рівня життя, сприяння становленню середнього класу в Україні необхідно:

1) удосконалити нормативно-правову базу у сфері підприємницької діяльності, законодавчого забезпечення трудових прав громадян та відносин стосовно сфери прикладання праці, забезпечити розвиток інститутів співпраці влади, бізнесу та громадянського суспільства, що дасть змогу більше контролювати діяльність малих підприємств;

2) сформувати єдину державну регуляторну політику у сфері підприємництва, впровадити регіональну політику діяльності малого підприємництва, що сприяє його розвитку;

3) створити у країні сприятливий інвестиційний клімат для ефективної діяльності малих інноваційних підприємств, розробити систему створення нових робочих місць шляхом розвитку малого підприємництва, стимулювання особистої підприємницької ініціативи;

4) запровадити механізм піднесення у суспільстві ролі малого підприємництва як важливого фактора формування середнього класу, що дасть змогу розробити заходи для реалізації наявної зростаючої мотивації населення щодо підприємницької діяльності.

Таким чином, при здійсненні зазначених вище заходів щодо сприяння розвитку малого підприємництва воно розвиватиметься не тільки швидкими темпами, але й зможе приносити більше доходів у бюджет країни.

Наук. керівн. Горяйнова Ю. С.

Література: 1. Балакірева О. М. Розвиток підприємництва в Україні: інспекційне середовище та громадська думка населення / О. М. Балакірева // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 2. – С. 7–23. 2. Долішній М. Підприємство в соціальній сфері як передумова формування експорторієнтованої економічної політики / М. Долішній // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 10–18. 3. Каленюк І. Розвиток підприємництва в Україні: внутрішні та зовнішні чинники / І. Каленюк, В. Шишковська // Підприємство, господарство і право. – 2008. – № 4. – С. 129–130. 4. Лігоненко Л. О. Нові стратегічні завдання державної політики щодо розвитку підприємництва в Україні / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 18–25. 5. Закон України "Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні" від 21.12.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.

УДК 336.717.3

Божко Р. А.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКУ НА РИНКУ ДЕПОЗИТНИХ ПОСЛУГ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Анотація. Розкрито особливості здійснення депозитних операцій та визначення ринку депозитних послуг як економічної категорії.

Аннотация. Раскрыты особенности осуществления депозитных операций и определения рынка депозитных услуг как экономической категории.

Annotation. The features of deposit operations and identification of market deposit services as an economic category are considered.

Ключові слова: депозитні операції, ринок депозитних операцій.

© Божко Р. А., 2011



Специфіка банківської установи як одного з видів комерційного підприємства полягає в тому, що велика частина його ресурсів формується не за рахунок власних, а за рахунок позикових коштів. Комерційний банк має можливість залучити кошти підприємств, організацій, установ, населення й інших банків у формі внесків (депозитів) і відкриття їм відповідних рахунків.

Загальним аспектам діяльності банку на ринку депозитних послуг та шляхам підвищення її ефективності присвячені праці таких вчених-економістів, як: Дж. Синки, Ю. Бриггем, Л. Гапенські, Ю. Прозоров, М. Рябоконт, О. Зарудька, Д. Рікардо, А. Сміт та ін. Але питання підвищення ефективності діяльності банку на ринку депозитних послуг потребують подальшого розгляду.

Мета дослідження полягає в розкритті особливостей здійснення депозитних операцій та визначення ринку депозитних послуг як економічної категорії.

Завдання дослідження полягає в розгляді місця депозитних операцій у загальній діяльності банків; та особливостей депозитних операцій і економічної сутності ринку депозитних операцій.

Об'єкт дослідження – діяльність комерційного банку на ринку депозитних операцій.

Предмет дослідження – сукупність практичних і теоретичних проблем, що пов'язані з діяльністю банку на ринку депозитних послуг та шляхів підвищення її ефективності.

Визначення ринку як загального поняття маркетологи дали досить обширно [1 – 4]. Тому сумістивши знання про ринок депозитних послуг, його функції та цілі з маркетинговими дослідженнями ринку в загальному, можна дати досить точне визначення ринку депозитних послуг. Існує багато підходів до цього визначення, а саме: місце купівлі-продажу депозитних послуг та укладання депозитних угод; економічна категорія банківської діяльності, що становить сферу обміну з певною системою ринкових відносин між депонентом і депозитарієм; економічні відносини, пов'язані з наданням депозитних послуг, у результаті яких формується коло споживачів, попит, пропозиція, ціна.

За характером ринок депозитних послуг можна поділити на міжбанківський та небанківський. На міжбанківському ринку можна виділити два види депозитів: залучені та розміщені.

На сьогоднішній день основним фактором, що впливає на ринок депозитних послуг, є прихід на український ринок західних банків. Ставки за депозитними вкладками будуть підвищувати тільки ті фінансові установи, у яких немає можливості вийти на зовнішні ринки позик, а тому вони, відчувачи ресурсний голод, будуть намагатися залучити внутрішні, дорогі ресурси.

Залучені кошти банків покривають понад 90 % всієї потреби в грошових ресурсах для здійснення активних операцій, насамперед кредитних. Це депозити (внески), а також контокорентні й кореспондентські рахунки. Роль їх винятково велика. Мобілізуючи тимчасово вільні кошти юридичних і фізичних осіб на ринку кредитних ресурсів, комерційні банки з їхньою допомогою задовольняють потребу народного господарства в додаткових обігових коштах, сприяють переворненню грошей у капітал, забезпечують потреби населення в споживчому кредиті. Депозитні операції – поняття широке, оскільки до них відноситься вся діяльність банку, пов'язана із залученням коштів у внески. Особливістю цієї групи пасивних операцій є те, що банк має порівняно слабкий контроль над обсягом таких операцій, тому що ініціатива вкладання коштів виходить від вкладників. При цьому, як показує практика, вкладника цікавлять не тільки виплачені банком відсотки, але й надійність збереження довірених банку коштів.

Організація депозитних операцій повинна здійснюватися при дотриманні ряду принципів: одержання прибутку й створення умов для одержання прибутку в майбутньому; гнучка політика при керуванні депозитними операціями для підтримки оперативної ліквідності банку; погодженість між депозитною політикою й прибутковістю активів; розвиток банківських послуг з метою залучення клієнтів.

Активними депозитними операціями вважаються операції з розміщення банком коштів на депозит, а пасивними депозитними операціями – операції із залучення банком коштів на депозит. Депозитні операції можуть бути активними лише на міжбанківському ринку.

Залучення депозитів (вкладів) юридичних і фізичних осіб оформляється банком шляхом відкриття строкового депозитного рахунку з укладенням договору банківського вкладу (видачею ощадної книжки) або видачі ощадного (депозитного) сертифіката. За договором банківського депозиту комерційний банк, який прийняв кошти від вкладника, зобов'язується виплатити вкладникові суму депозиту і нараховані відсотки на умовах та у порядку, що передбачені договором.

Розмір депозитної ставки встановлюється за домовленістю з клієнтом, виходячи із суми та строку вкладу на рахунку, але не більше процентної ставки, встановленої рішенням Комітету з управління активами і пасивами (КУАП). В угоді передбачається право банку змінювати процентну ставку у випадку зміни ситуації на фінансово-кредитному ринку України.

При періодичній сплаті процентів за депозитом банк сплачує нараховані проценти помісячно (поквартально) в перший робочий день після закінчення кожного розрахункового періоду, який становить один місяць (квартал) від дати внесення депозитного вкладу. У разі сплати процентів при погашенні депозиту нараховані проценти сплачуються в перший робочий день після закінчення строку, на який залучається депозит. На дату погашення депозиту необхідно донарахувати проценти за період з останньої дати нарахування до дати погашення.

У разі, якщо закінчення терміну дії договору депозиту припадає на вихідні (неробочі) дні, проценти за депозит нараховуються (донараховуються) та сплачуються у перший робочий день після дати виконання банком зобов'язань, передбаченої договором депозиту, з урахуванням вказаних вихідних (неробочих) днів.

Ринок депозитних послуг як економічна категорія є досить мало вивченим, і тільки якщо об'єднати маркетингове визначення ринку та економічні знання про ринок депозитів, можна розкрити його сутність. Сьогодні комерційний банк здатний запропонувати клієнтові до 200 видів різноманітних банківських продуктів і послуг. Є певний базовий набір, без якого банк не може існувати й нормально функціонувати на ринку депозитних послуг. Серед них не останнє місце займають залучення й розміщення тимчасово вільних коштів у депозити, особливості чого і були розглянуті у даній статті. Для підвищення ефективності діяльності банків на ринку депозитних послуг, останні повинні впроваджувати ефективну політику управління депозитними операціями. Це означає, що передбачається розширення мережі та видів депозитних рахунків, задоволення потреб клієнтів у найрізноманітніших банківських послугах, забезпечення гарантій вкладень через систему страхування депозитів.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг / В. П. Ходаківська, О. Д. Данілов. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2001. – 501 с. 2. Банківські операції / за заг. ред. А. М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2008. – 608 с. 3. Облік і аудит у банках / за заг. ред. проф. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 536 с. 4. Кузьмінська О. Е. Організація обліку в банках / О. Е. Кузьмінська, В. Б. Кириленко. – К. : КНЕУ, 2002. – 282 с.

УДК 336.713:336.761

Брусова І. С.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ДЛЯ ПОКРИТТЯ МОЖЛИВИХ ЗБИТКІВ ВІД ОПЕРАЦІЙ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ

Анотація. Розкрито необхідність та особливості формування резерву можливих збитків від операцій з цінними паперами, розглянуто мету створення резерву, його завдання і відображення у фінансовому обліку.

Аннотация. Раскрыты необходимость и особенности формирования резерва возможных убытков от операций с ценными бумагами, рассмотрены цель создания резерва, его задачи и отражение в финансовом учете.

Annotation. The necessity of disclosure and characteristics of reserve potential losses from securities transactions are suggested, the purpose of creating a reserve, its objectives and reflected in the financial account are considered.

Ключові слова: банківські інвестиції, портфель цінних паперів, загальний резерв, специфічний резерв, ринкова ціна.

Для банків розвиток інвестиційного бізнесу є об'єктивною потребою. Актуальним для них стає вже не лише пропонування клієнтам набору стандартних операцій, а й надання допомоги для виходу зі скрутного фінансового становища, сприяння розширенню бізнесу, вкладання грошових коштів у цінні папери тощо. Цим і визначається актуальність дослідження.

Проблему формування і класифікації банківських інвестицій комерційних банків досліджували вітчизняні та зарубіжні автори, такі, як: Бланк І. А., Мороз А. М., Пересада А. А., Савлук М. І., Денисенко М. П., Майорова М. Т., Луців Б. Л., Васюренко О. В., Вовчак О. Д. [1 – 5] та інші, але зазначені питання потребують подальших досліджень.

Мета дослідження – розкриття необхідності створення резерву можливих збитків від операцій з цінними паперами та аналіз особливостей його формування.

Завдання дослідження – розглянути місце інвестування у цінні папери в загальній діяльності банку, необхідність створення резерву можливих збитків від операцій з цінними паперами та сутність формування резервів.

Об'єкт дослідження – діяльність комерційного банку на ринку цінних паперів.

Предмет дослідження – формування резервів за операціями з цінними паперами з метою попередження ризикових операцій.



Аналізуючи праці провідних фахівців можна сказати, що не існує єдиної думки щодо визначення банківських інвестицій. Бланк І. О. під реальними інвестиціями банку розуміє вкладання капіталу у виробництво основних засобів, в інноваційні матеріальні активи (інноваційні інвестиції), у приріст запасів товарно-матеріальних цінностей та інші об'єкти інвестування, пов'язані зі здійсненням операційної діяльності та покращенням умов праці. На думку Пересади А. А., реальні інвестиції банку – це вкладення (внески) у виробничі (засоби) фонди (основні й обігові), але переважно це вкладення у матеріальні та нематеріальні активи (патенти, ліцензії, ноу-хау та ін.).

Комерційні банки формують свої портфелі цінних паперів, виходячи з обраної інвестиційної політики та головної мети, якої прагне досягти банк у процесі проведення операцій з цінними паперами.

У процесі формування портфеля цінних паперів банку необхідно проаналізувати такі основні характеристики, як очікувана дохідність портфеля та рівень сукупного портфельного ризику. Ефективність управління портфелем цінних паперів банку визначається за співвідношенням доходів та ризиків, котре показує рівень компенсації взятих на себе банком ризиків величиною одержаних доходів.

Комерційні банки зобов'язані створювати резерв на відшкодування збитків від операцій із цінними паперами. Банки можуть зазнати збитків від операцій із цінними паперами внаслідок погіршення фінансового стану емітента цінних паперів, зниження ринкової ціни цінних паперів унаслідок зміни поточної ринкової норми дохідності.

Резерв на відшкодування збитків комерційного банку від операцій із цінними паперами складається із загального та спеціального резервів. Загальний резерв під цінні папери у портфелі банку може формуватися на власний розсуд кожного комерційного банку. Методика визначення розміру такого резерву нормативними актами НБУ не регламентується. Спеціальний резерв під цінні папери в портфелі банку формується у разі падіння ринкової ціни групи цінних паперів нижче рівня балансової вартості цієї групи (портфеля) цінних паперів без урахування попередньо сформованого спеціального резерву. Резервуванню підлягають усі групи цінних паперів, що знаходяться в портфелі банку на продаж понад 15 робочих днів, або в портфелі на інвестиції понад 30 робочих днів.

Резервуванню не підлягають:

цінні папери власної емісії;

векселі суб'єктів господарської діяльності, що придбані у першого векселетримача і мають тільки один передавальний напис (індосамент). Такі векселі вважаються товарними та виступають об'єктами резервування як складова частина кредитного портфеля;

вкладення в дочірні та асоційовані установи на інвестиції. Проте у разі примусового переведення таких цінних паперів із портфеля на інвестиції до портфеля на продаж ці групи цінних паперів підлягають резервуванню як і звичайні капітальні цінні папери.

У портфелі цінних паперів комерційні банки для розрахунку резерву повинні виділяти такі категорії:

I – ЦП у портфелі на продаж, що мають активний ринок;

II – ЦП у портфелі на продаж, що не мають активного ринку;

III – ЦП у портфелі на інвестиції, що мають активний ринок;

IV – ЦП у портфелі на інвестиції, що не мають активного ринку.

У фінансовому обліку та звітності комерційні банки повинні розрізняти спеціальний резерв під цінні папери в портфелі банку на продаж і спеціальний резерв під цінних паперів у портфелі банку на інвестиції. Виходячи з цього, комерційний банк зобов'язаний:

проводити планову переоцінку портфеля цінних паперів на продаж не пізніше 15-го числа місяця, що іде за звітним, та вносити відповідні коригування до суми сформованого резерву (скорочувати чи збільшувати її) впродовж 2-х місяців після завершення переоцінки;

проводити повну позапланову переоцінку портфеля цінних паперів на інвестиції у разі примусового переведення частини портфеля на інвестиції до портфеля на продаж упродовж 15-ти робочих днів та вносити відповідні коригування до суми сформованого резерву (скорочувати чи збільшувати її) впродовж 10-ти робочих днів, вважаючи день завершення переоцінки першим.

Для цінних паперів категорії I ринковою ціною вважається:

1) середнє котирування цінних паперів упродовж місяця на тій біржі, де такий папір було придбано (при умові, що було проведено не менше 4-х торгів);

2) середнє котирування кількох бірж (не менше трьох) у день переоцінки (у день останніх торгів місяця при умові, що вони відбулись на різних біржах із розривом не більше 5-ти робочих днів);

3) середнє котирування купівлі цінних паперів за останній тиждень місяця.

Для цінних паперів категорії II ринковою ціною вважається розрахункова ринкова вартість, що визначається відповідно до методики визначення розрахункової ринкової вартості цінних паперів у портфелі банку на продаж.

Для цінних паперів категорії III ринковою ціною вважається:

1) середнє котирування цінних паперів упродовж місяця на тій біржі, де такий папір було придбано (при умові, що було проведено не менше 4-х торгів);

2) середнє котирування кількох бірж (не менше трьох) у день переоцінки (у день останніх торгів року при умові, що вони відбулись на різних біржах із розривом не більше 15-ти робочих днів);

3) середнє котирування купівлі цінних паперів за останній календарний місяць року.

Для цінних паперів категорії IV ринковою вважається ціна, що визначена відповідно до методики визначення розрахункової ринкової вартості для цінних паперів у портфелі банку на інве-

стиції. Після визначення ринкової ціни цінних паперів у портфелі банку спеціальний резерв формується як різниця між балансовою та ринковою ціною групи цінних паперів у разі, якщо ринкова ціна менша за балансову. Сума загального резерву формується банком із прибутку, а спеціального – відноситься до витрат банку.

Національний ринок цінних паперів перебуває у процесі становлення та розвитку, тому існує багато недопрацьованих питань, ураховуючи те, що діяльність банку з операцій з цінними паперами визначається високим ступенем ризику. Саме тому комерційні банки зобов'язані створювати резерви під можливі збитки від операцій з цінними паперами та оцінювати ринкову вартість портфеля своїх інвестицій.

Ринок цінних паперів в Україні знаходиться на стадії розвитку, тому тема формування резервів під можливі збитки від операцій з цінними паперами потребує подальшого розгляду для більш істотного теоретичного, методичного та практичного забезпечення.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Банківські операції / за заг. ред. А. М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2008. – 608 с. 2. Васильєва В. В. Фінансовий ринок / В. В. Васильєва. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 368 с. 3. Вовчак О. Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні / О. Д. Вовчак. – Львів : Вид. Львівської КА, 2008. – 234 с. 4. Кириченко О. А. Банківський менеджмент / О. А. Кириченко, В. І. Міщенко. – К. : Знання, 2005. – 831 с. 5. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2007. – 256 с.

УДК 336.717.16

Бондаренко К. В.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ОВЕРДРАФТУ

Анотація. Розглянуто види овердрафту, особливості укладання та дії угоди, встановлення ліміту. Виділено переваги овердрафту порівняно з іншими кредитними продуктами. Наведено варіанти відображення операцій з овердрафту на рахунках бухгалтерського обліку.

Аннотация. Рассмотрены виды овердрафта, особенности составления и действия договора, установления лимита. Выделены преимущества овердрафта по сравнению с другими кредитными продуктами. Приведены варианты отражения операций овердрафта на счетах бухгалтерского учета.

Annotation. The types of overdraft, the features of drafting and action of agreement, establishment of limit are considered. The advantages of overdraft in comparison with other credits products are selected. The variants of reflection of operations of overdraft on the accounts of record-keeping are resulted.

Ключові слова: види овердрафту, дії угоди, ліміт, операції з овердрафту, переваги овердрафту.

У розвинених країнах основна маса населення як засіб оплати товарів і послуг вже не одне десятиріччя використовує кредитні картки. В Україні в останні роки картковий ринок активно розвивається, і однією з причин зростаючої популярності "пластикових грошей" є можливість витратити більше коштів, ніж реально є на картковому рахунку, тобто можливість використання овердрафту.

Теоретичні, методичні та прикладні питання багатопланової проблеми організації обліку кредитних операцій завжди були предметом наукових досліджень таких провідних вчених: Білухи М. Т., Бутиця Ф. Ф., Вітлінського В. В., Голова С. Ф., Грінько А. П., Колота А. М., Котенко Л. М., Кузьмінського А. Н., Кужельного М. В., Мниха Є. В., Пархоменка В. М., Сопко В. В., Ткаченко Н. М., Швеця В. Г., Янчевої Л. М. та ін.

Але численні публікації у періодичних виданнях та практика господарської діяльності свідчить про те, що на сьогодні питання обліку кредитних операцій є досить актуальним, що обумовило вибір теми для написання даної статті.



Мета дослідження – визначення особливостей з організації та обліку кредиторських операцій з овердрафту.

Завдання дослідження – огляд овердрафту як виду короткострокового кредитування, висвітлення сутності й особливостей укладання та дії угоди овердрафту, а також порядок бухгалтерського обліку операцій з овердрафту згідно зі діючими П(С)БО.

Об'єкт дослідження – кредитні операції комерційних банків з використанням овердрафту.

Предмет дослідження – бухгалтерський облік операцій з овердрафту та його організаційні аспекти.

Овердрафт (від англійського *overdraft* – понад план) – особлива форма надання короткострокового кредиту клієнтові банку у випадку, коли величина платежу перевищує залишок засобів на рахунку клієнта. Сутність овердрафту полягає в тому, що банк, довіряючи клієнтові, під гарантію майбутніх надходжень засобів на картковий рахунок автоматично оплачує суми, що перевищують ті, які є на рахунку клієнта, але в межах встановленого ліміту [1].

Особливістю овердрафту є його короткостроковість. Для фізичних осіб потреба в ньому, як правило, виникає, коли потрібно терміново придбати товар, який дорого коштує, або має бути відпустка, протягом якої можуть виникнути непередбачені витрати. Тобто овердрафт припускає можливість перевитрати коштів за картковим рахунком, завдяки чому клієнт знає, що в будь-який момент він може скористатися своєю картою як засобом платежу, не турбуючись про залишок на рахунку.

Кожен банк висуває власні умови видачі кредиту за овердрафтом, але в середньому його ліміт не перевищує 25 – 50 % від щомісячного доходу клієнта (заробітної платні, пенсії, інших доходів). Погасити такий кредит необхідно протягом 10 – 30 днів після його видачі, інакше нараховується штраф.

Відсоткова ставка за кредитами овердрафту найвища з усіх кредитів. Відсоток нараховується за кожний день користування кредитом, і чим раніше клієнт погасить заборгованість, тим менше йому доведеться заплатити. Договір на надання овердрафту клієнтові банк укладає на строк не більше року, який потім може бути подовжено або переглянуто залежно від стану справ клієнта [2].

Овердрафт відрізняється від звичайного кредиту: його розмір не може перевищувати встановленого розміру, а в погашення боргу зараховуються всі суми, що надходять на рахунок клієнта. Відповідно, щодня змінюється й розмір кредиту клієнтові. Відрізняють дозволений і недозволений (перевищуючий встановлений ліміт) овердрафт на рахунку банківської карти залежно від його розміру та виду карткового продукту.

За послуги з овердрафту банк встановлює такі види відсоткових ставок:

- 1) користування дозволеним овердрафтом (36,6 % річних);
- 2) користування недозволеним овердрафтом (3 % на день);
- 3) перевищення розміру дозволеного овердрафту (1,5 % на день).

Можливо зазначити етапи погашення заборгованості за овердрафтом, а саме:

- погашення недодержок за несвоєчасне закриття простроченої заборгованості;
- погашення прострочених відсотків;
- погашення термінових відсотків;
- погашення простроченого овердрафту;
- погашення дозволеного овердрафту.

Відсотки за користування овердрафтом нараховуються згідно з обліковою політикою банку, як правило, раз на місяць на суму фактичної заборгованості за фактичний строк використання кредиту [1; 2]. Відсотки за користування банківськими ресурсами клієнт сплачує в день остаточного повернення овердрафту.

Сьогодні на практиці існує три принципово різних варіанти здійснення повернення овердрафту:

- 1) повернення самостійно банком за рахунок всіх надходжень за поточний рахунок клієнта;
- 2) повернення самостійно банком в межах сум залишку коштів на поточному рахунку клієнта на кінець операційного дня банку;
- 3) повернення самостійно позичальником у строки й у сумах, визначених їм самим, але не пізніше дня закінчення дії договору про надання овердрафту.

Овердрафт найпростіше одержати в банку, що обслуговує зарплатний рахунок клієнта. При цьому ліміт встановлюється залежно від платоспроможності клієнта (у межах місячної зарплатні або вище).

Погашати кредит в основному вимагають протягом місяця з моменту його виникнення.

Можна оформити депозитний рахунок з овердрафтом. Він дозволяє клієнту один раз зібрати необхідні документи, а потім користуватися кредитними коштами з картки за необхідністю [1; 2].

Можливо відмітити загальні переваги овердрафту над іншими кредитними продуктами, а саме:

- спрощена процедура надання кредиту;
- простота одержання кредитних коштів;
- можливість одержання кредиту без забезпечення в межах розрахункового бланкового ліміту кредитування;
- відсутність обмежень за цільовим використанням коштів;
- відсутність необхідності оформлення застави;
- автоматичне погашення кредиту за рахунок надходжень на поточний рахунок клієнта;

можливість клієнта самостійно визначити потреби у додатковому короткостроковому кредитуванні в межах встановленого кредиту.

Додатковою зручністю порівняно зі споживчими кредитами є те, що кредитний ліміт клієнт одержує на картку, а не готівкою, що захищає від випадкових втрат і крадіжок.

Можливо зазначити, що овердрафт – це форма короткострокового кредиту, за якої банк надає в користування клієнтові кошти шляхом оплати платіжних доручень клієнта в обсязі, що перевищує залишок засобів на поточному рахунку клієнта, але в сумі, не більшій, ніж заздалегідь встановлений ліміт. Погашення кредиту здійснюється банком автоматично, в погашення заборгованості направляються всі суми, що надходять на поточний рахунок клієнта. Відсотки за овердрафтом нараховуються, виходячи з фактичної заборгованості клієнта за кожен день. Ліміт овердрафта встановлюється банком, виходячи з оборотів поточного рахунку клієнта та його фінансового стану.

Бухгалтерський облік операцій з кредиту за овердрафтом може бути здійснено за двома варіантами. Тому бухгалтеру підприємства-позичальника необхідно обрати один з наведених варіантів обліку основної суми кредиту за овердрафтом, або ж альтернативний варіант – скласти свою кореспонденцію рахунків [3; 4].

Доцільно розглядати такі питання, які потребують подальшого дослідження, а саме: розширення варіантів обліку операцій за овердрафтом та відображення в обліку контрагентів.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 20 листопада 2003 року № 1294-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua. 2. Постанова Національного банку України "Про кредитування" від 28.09.95 № 246. – К. : Знання, 1999. – С. 11–18. 3. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність" від 22 червня 2000 року № 1829-III // Все о бухгалтерском учете. – 2000. – № 86. – С. 4–10. 4. Лист МФУ № 31-04200-30-5/ 7021 від 09.12.2003 р. – К. : Податковий вісник, 2003. – С. 41–42. 5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів від 30.11.99 № 291. – К. : Знання, 1999. – С. 41–68.

УДК 657.28

Вербецька О. О.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Анотація. Досліджено основні аспекти обліку грошових розрахунків суб'єктів господарювання. Розкрито проблемні питання практичного характеру грошових розрахунків, окреслено напрями їх вирішення.

Аннотация. Исследованы основные аспекты учета денежных расчетов субъектов хозяйствования. Раскрыты проблемные вопросы практического характера денежных расчетов, очерчены пути их решения.

Annotation. The basic aspects of account of money calculations of subjects of menage are investigated. The problem questions of practical character of money calculations are exposed, directions of their decision are outlined.

Ключові слова: облік, грошові розрахунки, суб'єкти господарювання.

У процесі господарської діяльності підприємств здійснюються поточні розрахунки та платежі у грошовій формі. Сукупність грошових розрахунків є грошовим потоком, який може утворитися в результаті операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Вихід з кризової ситуації економіки в Україні потребує постійного удосконалення управління господарськими процесами. Прийняття ефективних управлінських рішень можливе лише за умови володіння необхідною інформацією про стан розрахунків підприємства із своїми контрагентами, про рух грошових коштів. У зв'язку з цим гостро постають питання вдосконалення управління фор-



муванням та використанням фінансових ресурсів підприємства. Підвищення якості управління пов'язане з опануванням сучасними методами оцінки стану розрахунків, аналізу та прогнозування їх розвитку, з формуванням комплексного підходу до оцінки взаємовпливу показників фінансово-господарської діяльності підприємства.

Розвитку теорії та практики організації обліку грошових розрахунків присвячено роботи вітчизняних науковців: Білухи М. Т., Бутинця Ф. Ф., Петрука О. М., Дрозд І. К., Швеця В. Г., Шевчука В. О. та ін. Разом з тим, недосконалість практичних аспектів організації обліку та контролю за грошовими розрахунками на підприємствах визначають доцільність подальшого дослідження.

Метою статті є визначення напрямів вирішення проблемних аспектів обліку грошових розрахунків у системі управління підприємством.

Грошові розрахунки, що здійснює підприємство, проводяться через установи банку в готівковій та формах [1]. Готівкою проводять розрахунки з оплати праці, виплат пенсій, премій, дивідендів, надання коштів на відрядження. Також частину продукції підприємства реалізують за готівку. У такому випадку приймання готівки в касу проводять за прибутковими ордерами. Розрахунки готівкою здійснюються відповідно до інструкції "Про касові операції в банках України" НБУ. Отримання готівки з поточного рахунку здійснюється з використанням грошового чека. Усі надходження й видачі готівки у національній валюті підприємства відображаються в касовій книзі.

Безготівкові розрахунки в господарській діяльності підприємств України регулюються інструкцією "Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті" Національного банку, яка розроблена згідно із Законом України "Про банки і банківську діяльність", іншими законодавчими актами України та нормативними актами Національного банку України. Інструкція визначає загальні принципи організації безготівкових розрахунків у національній валюті України, їх види, стандарти документів та порядок їх обігу, що впроваджуються в господарський оборот України [1].

У процесі здійснення розрахунків велике значення має оперативність прийняття рішення, проведення господарської операції, отримання необхідної інформації. Для підприємств, які мають великі грошові обороти, важливо знати залишок грошових коштів на рахунку у певні моменти часу. З великим обсягом роботи бухгалтер може не мати фізичної можливості передавати інформацію особисто в паперовому вигляді до банку. Тому використання інформаційних технологій в обліку значно прискорюють потік інформації. При здійсненні розрахунків підприємства можуть застосовувати систему "клієнт-банк", яка забезпечує:

- передачу повідомлень між підприємством та банком у зашифрованому вигляді за допомогою сертифікованих засобів захисту;

- передавання розрахункових документів між банком і клієнтом як у банк, так і в автоматизоване робоче місце клієнта.

Банківська частина системи "клієнт-банк" забезпечує перевірку наведених електронних підписів на кожному електронному розрахунковому документі клієнта та за платіжним файлом у цілому, тому питання конфіденційності не порушується.

Грошові потоки суб'єкта господарювання пов'язані з такими основними напрямками [2]:

- забезпечення процесу виробництва;

- реалізація продукції (відшкодування витрат, формування доходів);

- сплата податків, обов'язкових платежів, зборів;

- забезпечення спільної діяльності підприємств;

- забезпечення функціонування кредитних договорів.

Процес забезпечення виробництва та реалізації продукції певною мірою залежить від здійснення грошових розрахунків підприємством за придбання матеріалів, сировини, палива, тарних матеріалів, з оплати праці найманих працівників. При цьому залежно від того, хто здійснює грошові розрахунки: дебітор чи кредитор – може будуватися бухгалтерський облік на підприємстві. У свою чергу грошові розрахунки як дебетові, так і кредиторів відображають стан заборгованості між підприємством та контрагентами.

Зі зміною методичних засад ведення обліку грошових розрахунків після реформування бухгалтерського обліку у підприємств виникло багато проблем і невідповідностей практики ведення обліку запропонованій методиці [3]. Загострюються проблеми обліку вимогами законодавчих актів з оподаткування та інших питань економіки, зокрема – це необхідність виписки податкових накладних, визначення валових витрат при отриманні товарів з урахуванням дати здійснення операції та категорії постачальника, визначення податкового зобов'язання з ПДВ тощо.

У процесі бухгалтерського обліку розрахункових операцій найчастіше трапляються порушення обліку дебіторської та кредиторської заборгованості. Зокрема, не використовуються бухгалтєрами для обліку грошових розрахунків субрахунки 681 "Розрахунки за авансами одержаними" і 371 "Розрахунки за виданими авансами" при отриманні (здійсненні) передоплати. Інструкцією № 281 передбачено використання цих субрахунків для чіткого розмежування дебіторів та кредиторів підприємства. Але не усі підприємства в обліку використовують, беруть до уваги рекомендації, бо вони є досить зручними для синтетичного обліку грошових розрахунків, але в аналітичному обліку їх використання ускладнено. Наприклад, на підприємстві, що займається постачанням послуг технічного обслуговування автомобілів, неможливо провести чітку межу між кредиторами та дебіторами. Контрагенти, які здійснили попередню оплату за ремонт автомобіля, є кредиторами підприємства, а ті, хто винен кошти за фактом ремонту, – дебіторами. Але при надходженні грошових

коштів на підприємство їх відображають на субрахунку 361 "Розрахунки з покупцями та замовниками" в обох випадках. У бухгалтерському обліку це відображається проведенням:

Дт 31 "Рахунки в банку"

Кт 361 "Розрахунки з покупцями та замовниками".

У зв'язку зі специфікою діяльності підприємства з технічного обслуговування автомобілів, за якої кошти надходять лише під конкретний виставлений рахунок (прописану калькуляцію ремонту), саме субрахунок 361 "Розрахунки з покупцями та замовниками" є зручним для оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості.

Тобто, формуючи оборонно-сальдову відомість по субрахунку 361, можна чітко визначити стан заборгованості за розрахунками на даний момент, адже дебітори підприємства часто стають кредиторами і навпаки. Також на підприємствах зазначеної сфери послуг виникають проблеми з нарахуванням резерву сумнівних боргів, що потребує розроблення законодавчих актів щодо його регулювання. При застосуванні субрахунків 681 "Розрахунки за авансами одержаними" і 371 "Розрахунки за виданими авансами" немає чіткого регламентованого алгоритму нарахування резерву сумнівних боргів. Що ще раз доводить доцільність суб'єктивізму у застосуванні саме субрахунку 361 для грошових розрахунків.

Взагалі на великих підприємствах облік грошових розрахунків може вести цілий відділ бухгалтерії або декілька чоловік. Пояснюється це значним обсягом роботи та витраченого часу, складністю обліку залежно від спеціалізації підприємства і галузі діяльності.

Отже, облік та контроль грошових розрахунків вимагають удосконалення в практичних аспектах, які мають базуватися на основних засадах: безготівкові розрахунки здійснюються через банк шляхом перерахування коштів з рахунку платника на рахунок одержувача коштів; кошти підлягають обов'язковому зберіганню в банках, за винятком залишків готівки в касі; розрахункові документи банк приймає до виконання в межах наявних коштів на рахунку клієнта; розрахунково-касове обслуговування своїх клієнтів банк здійснює на договірній основі; підприємства самостійно обирають форми розрахунків та вказують їх при укладенні між собою договорів; кошти з рахунку клієнта списують за розпорядженням його власника, крім окремих випадків, передбачених законодавством; методичні рекомендації з обліку грошових розрахунків мають застосовуватися у врахуванням специфіки діяльності підприємства.

Наук. керівн. Дзьобко І. П.

Література: 1. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / В. Г. Швець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2006. – 526 с. 2. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – [4-те вид.]. – К. : Лібра, 2008. – 704 с. 3. Бутинець Ф. Ф. Проблеми науки бухгалтерського обліку: реалії : монографія / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП "Рута", 2005. – 324 с.

УДК 657.24(477)

Білоусова К. Г.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТА ОБЛІКУ КРЕДИТ-НОТ В УКРАЇНІ

Анотація. Описано особливості застосування та обліку розрахункового документа кредит-нота й обґрунтовуються переваги його використання при розрахунках з іноземними контрагентами.

Аннотация. Описаны особенности применения и учета расчетного документа кредит-нота и обосновываются преимущества ее использования при расчетах с иностранными контрагентами.

© Білоусова К. Г., 2011

IS

"Управління розвитком", №7(104) 2011



Annotation. The features of the application and consideration of the settlement document credit-note are describes and the benefits of its use when paying with foreign counterparts are substantiated.

Ключові слова: розрахунковий документ, кредит-нота, документарна форма, угода, знижка, інструмент розрахунку, продавець, покупець, оферта.

Іноземні контрагенти у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності досить часто використовують розрахункові документи під назвою кредит-нота. Іноді за допомогою цього документа іноземний постачальник намагається виправити допущені ним помилки, зменшити заборгованість покупця, надати покупцеві бонус та ін. Чинним законодавством України не визначене поняття "кредит-нота", а також не встановлена її типова форма. Не згадується це поняття й у податковому законодавстві. Тому не завжди зрозуміло, що означає конкретна отримана кредит-нота, до яких цивільно-правових і податкових наслідків вона приводить для сторін договору поставки. Тому проблема впровадження даного розрахункового документа в Україні є актуальною проблемою.

Метою даної статті є обґрунтування доцільності законодавчого впровадження такої форми розрахунків контрагентів, як кредит-нота й описання особливостей її бухгалтерського обліку.

Дослідженням проблеми обліку кредит-нот займалися вчені Іванова Е. В., А. Васил'єв, М. Мельникас, Е. Сушкова, О. Ярошук, Лазорина Е. Г., Свиридов О. Ю., А. Левитан та ін., але в роботах цих вчених не була належним чином обґрунтована доцільність упровадження кредит-нот в Україні [1].

Кредит-нота – розрахунковий документ, що містить повідомлення, що посилається однією зі сторін, які перебувають у розрахункових відносинах, іншій, про запис у кредит рахунку останньої певної суми через настання будь-якої обставини, що створила в іншій сторони право вимоги цієї суми [2].

Кредит-нота становить документарну форму, у якій оформляється волевиявлення або угода сторін на зміну первісних умов угоди через настання обставин, передбачених договором. Вона не може вважатися однобічним актом, тому що покупець у договорі виразив свою попередню згоду на її складання за певних умов.

Як показує практика, кредит-нота використовується в договірній політиці в основному з ініціативи постачальників, які переслідують такі цілі:

1. Надання знижки постійним оптовим покупцям (дилерам) за придбання товарів у певній кількості або на певну суму за результатами діяльності за період, причому цей період може становити від трьох місяців до року.

2. Урегулювання розрахунків за передбаченим договором оплати постачальником додаткових витрат покупця з виконання умов договору, або надаваних покупцем послуг постачальникові в рамках укладеного договору.

3. Урегулювання розрахунків при поверненні товарів покупцем постачальникові [3].

Така форма розрахунків суми знижок покликана не тільки підвищити обсяги поставок, але й запобігти демпінгу з боку покупців протягом періоду, тому що в них не буде впевненості щодо одержання знижки. У даній ситуації кредит-нота виступає не тільки як інструмент розрахунків, але і як документ, що визначає суму знижки.

Знижка надається після виконання умови про придбання товарів у певному обсязі або на певну суму. Тобто величина знижки може бути визначена не в момент покупки, а тільки із завершенням розрахункового періоду. З цієї причини вона не може бути відбита у відвантажувальних документах, і потрібно особливе її документальне оформлення.

З погляду документообігу кредит-нота становить "негативний рахунок" і повинна супроводжуватися "негативним рахунком-фактурою" на суму знижки.

Згідно з правилами бухгалтерського обліку факт надання знижки повинен бути відбитий у тому періоді, у якому ухвалено рішення про її надання. У бухгалтерському обліку на підставі кредит-ноти і продавець, і покупець сторнують у періоді її оформлення: перший – виторг і ПДВ із реалізації, а другий – закупівельну ціну й ПДВ, сплачений при придбанні товарів. Якщо до моменту надання знижки покупець уже продав товари, з яких вона надана, то він не може зменшити їхню закупівельну ціну, тому факт надання знижки з таких товарів відбивається по дебету рахунку "Собівартість продажів".

Якщо ж знижка надається в першому кварталі поточного року у вигляді кредит-ноти за четвертий квартал попереднього року, то найкращим виходом для сторін буде оформити її останнім числом року, до якого вона відноситься. Інакше сума знижки буде становити прибуток (у покупця) або збиток (у продавця) минулих років, виявлені у звітному році. Оскільки податковим періодом з податку на прибуток є рік, то необхідно буде перерахувати податок за минулий рік, що також вплине на фінансову звітність [1].

У випадку, якщо договором не встановлена можливість його зміни в однобічному порядку, то, відповідно до цивільного й господарського законодавства України, кредит-нота є офертою або проектом договору. Вона не є первинним документом бухгалтерського обліку й не засвідчує здійснення господарської операції [4, с. 181; 5, с. 638].

У випадку направлення кредит-ноти як оферти до неї повинні бути прикладені документи, що свідчать про настання певної обставини. Бухгалтерський і податковий облік ведеться на підставі документів, які згодом будуть складені сторонами у випадку акцепту оферти.

Таким чином, дана форма розрахунків з покупцем хоча і є досить складною з позиції бухгалтерського обліку, все-таки вигідна для українських суб'єктів господарювання, які є активними експортерами й імпортерами в системі міжнародної торгівлі. За допомогою кредит-нот споживач може одержувати знижки та інше від постачальника, а виробник – не тільки утримати попит на вироблений товар на одному рівні, а й збільшити свій обсяг продажів.

Наук. керівн. Горяїнова Ю. С.

Література: 1. Левитан А. Кредит-ноти "завучали" в Україні [Електронний ресурс] / А. Левитан. – Режим доступу : <http://www.nalogovnet.com/ru>. 2. Юридичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovari.yandex.ru>. 3. Цивільний кодекс України. – Харків : ТОВ "Одіссей", 2008. – 424 с. 4. Господарський кодекс України. – Харків : ТОВ "Одіссей", 2008. – 240 с. 5. Проблемы использования кредит-ноты в расчетах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.buh.ru/document.jsp>.

УДК 657.471

Городовой О. П.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто економічну сутність категорії "витрати". Надано рекомендації щодо управління витратами для промислового підприємства.

Аннотация. Рассмотрена экономическая сущность категории "затраты". Даны рекомендации по управлению затратами для промышленного предприятия.

Annotation. The economic entity of the category "costs" is studied. The recommendations on how to manage costs for industry are given.

Ключові слова: витрати, управління, управління витратами.

На сьогодні для більшості вітчизняних підприємств стає актуальною проблема контролю та обґрунтування зростання витрат. Для розв'язання цього питання суб'єктам господарювання необхідно розробити чітку програму щодо управління витратами.

Ефективність управління витратами має велике значення для промислових підприємств, бо витрати є основним обмежуючим фактором, який визначає розмір прибутку при інших рівних умовах.

Дослідженню витрат присвячені роботи вітчизняних науковців: Бутинця Ф. Ф., Валуєва Б. І., Герасимовича А. М., Голова С. Ф., Кіндрацької Л. М., Кужельного М. В., Кузьмінського Ю. А., Линника В. Г., Мниха Є. В., Савченка В. Я., Сопка В. В., Чумаченка М. Г., а також зарубіжних вчених: Е. Бріттона, Дж. К. Ван Хорна, В. Говіндараджана, К. Друрі, Б. Нідлза, Б. Райна, Т. Скоуна, Р. Холта, К. Уолша, Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера та ін.

Ураховуючи орієнтованість зарубіжних теоретичних досліджень на розвинутий ринок, перед вітчизняними фахівцями постає проблема оцінки доцільності впровадження та визначення міри адаптації цих рекомендацій до економіко-правового середовища України.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні необхідності дослідження економічної сутності витрат як одного із важливих об'єктів сучасного менеджменту.

Поставлена мета потребує вирішення таких завдань:

розкрити сутність економічної категорії "витрати";

надати рекомендації щодо управління витратами підприємства.

Об'єктом дослідження є виробничо-господарська діяльність підприємства.

Предметом дослідження є процес управління витратами.



Теоретична і методична основа дослідження сформована з використанням системного підходу до вивчення економічних явищ та загальнонаукових методів пізнання: спостереження, групування, порівняння, моделювання, узагальнення, синтезу й аналізу.

В економічній літературі наводяться неоднозначні визначення поняття "витрати", до того ж спостерігається його отождолення з поняттями "витрати", "затрати", "видатки" та "виплати".

Можна погодитися з [1], що становлення національної системи обліку відбулося значною мірою під впливом міжнародної системи обліку. Тому при спробі провести аналіз зазначених понять об'єктивним є використання британо-американської системи обліку.

Так "expenses" у перекладі з англійської мови на російську означає "расходы", а українською мовою – "витрати", "costs" – "затраты" і "витрати" відповідно, "cost price" перекладається обома мовами як "собівартість". Як ми бачимо в українській мові відбулося узагальнення декількох понять. Це сталося або через недоліки перекладу, або через неправильне трактування їх сутності.

Відповідно до П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" і П(С)БО 16 "Витрати" витрати (у значенні "расходы") – це зменшення активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за виключенням зменшення капіталу в результаті його розподілу власниками), за умов що ці витрати можуть бути достовірно визначені. А відповідно до Методичних рекомендацій з аналізу і оцінки витрати виробництва (у значенні "затраты") – це сукупність витрат живої праці і праці, уречевленої у засобах виробництва, на всіх стадіях створення продукту. Витрати виробництва (у значенні "затрати") є основною складовою ціни на готову продукцію підприємства і визначають її собівартість.

Тобто для поняття "витрати" (у значенні "расходы") визначальним моментом є зменшення власного капіталу підприємства, а для поняття "витрати" (у значенні "затраты") – виробництво продукції.

У бухгалтерському обліку інформація про використання ресурсів з метою виготовлення продукції і формування її собівартості акумулюється на рахунку 23 "Виробництво" без використання рахунків класу 9. Далі вказані "затраты" знаходять відображення у складі витрат діяльності (як собівартість продукції) одночасно з визнанням доходу. Таким чином, виробнича собівартість реалізованої продукції, облік якої ведеться на рахунку 90 "Собівартість реалізації", відображається саме у момент передачі покупцю прав власності на продукцію, тобто під час кінцевого споживання виробничих факторів. Таким чином, можна сказати, що "витрати" – це спожиті "затрати". Хоча таке розуміння "витрат" і "затрат" є характерним для управлінського обліку, це наочно демонструє істотні розбіжності між цими поняттями.

Отже, на підставі зазначеного вище можна сформулювати зміст аналізованих понять. Витрати (у значенні "затрати") – це вартість усіх ресурсів, які використовуються у процесі виробничо-господарської діяльності підприємства. До витрат (у значенні "расходы") відносяться тільки ті витрати, які беруть участь у формуванні прибутку відповідного періоду, а частина, що залишилася, капіталізується в активах підприємства у вигляді готової продукції, незавершеного виробництва, залишків напівфабрикатів для власного споживання, незавершених об'єктів капітального будівництва, нематеріальних активів та ін.

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження [2].

Метою управління витратами є їх оптимізація. Система управління витратами потребує розробки і впровадження в обліковий процес промислових підприємств таких етапів [3]:

1. Визначення об'єктів витрат (виробничий підрозділ, виробничий процес, вид продукції).
2. Класифікація витрат (з урахуванням галузевих особливостей підприємства).
3. Облік витрат (розробка первинних документів та накопичувальних регістрів обліку, системи аналітичних рахунків).
4. Аналіз витрат.
5. Визначення перспективних напрямів оптимізації і зниження витрат (розробка альтернативних виробничих стратегій).
6. Розробка і впровадження комплексу заходів щодо оптимізації витрат.
7. Оцінка ефективності заходів та поточний контроль.

З метою оптимізації витрат підприємства мають керуватися у своїй діяльності політикою ресурсозбереження і безвідходності виробництва, що дозволить мінімізувати витрати при заданих обсягах виробництва і максимізувати віддачу при заданих рівнях витрат.

Таким чином, уточнення змісту поняття "витрати" дозволяє об'єктивніше оцінити таку важливу для підприємства економічну категорію, а впровадження в обліковий процес етапів постановки системи управління витратами – економити матеріальні ресурси і максимізувати їх віддачу.

Наук. керівн. Дзьобко І. П.

Література: 1. Черникова Є. Г. Впровадження системи управління витратами промислових підприємств [Електронний ресурс] / Є. Г. Черникова. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/7_NND_2009-/Economics/42598.doc.htm. 2. Давидович І. Є. Управління витратами : навчальний посібник / І. Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 320 с. 3. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – [4-те вид.]. – К. : Лібра, 2008. – 704 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПОВЕРНЕННЯ ІМПОРТОВАНОГО ТОВАРУ

Анотація. Проаналізовано різні підходи обліку повернення імпортованого товару, їх вплив на розрахунок значення ПДВ. Розкрито особливості кожного підходу і вказано методи коректування ПДВ.

Аннотация. Анализируются разные подходы учета возврата импортированного товара, их влияние на расчет значения НДС. Раскрываются особенности каждого подхода и указаны методы корректирования НДС.

Annotation. The different approaches to account the return of imported goods, their effect on the calculation of the value of VAT are analyzed. The features of each approach are considered and the methods of adjustment of VAT are suggested.

Ключові слова: облік, товар, імпортований товар.

Визначення особливостей обліку операцій з повернення імпортованого товару є актуальним питанням, оскільки сучасні ринкові відносини неможливі без операцій купівлі-продажу товарів за кордоном. Як наслідок, на сьогодні безліч успішних переговорів між українськими й іноземними суб'єктами підприємницької діяльності закінчуються підписанням зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Проте при отриманні товару іноді виявляються невідповідності якості і кількості товару, вказаним у контракті. Це дозволяє покупцю повернути товар продавцю, при цьому відбувається зміна суми компенсаційної вартості товару, а звідси постає потреба в необхідності коректування податкового кредиту у покупця. Саме на цій стадії виникає питання вибору найбільш прийняттого варіанта коректування ПДВ.

У вивченні питань теорії і методології обліку та аналізу експортно-імпортних операцій значний внесок зробили такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як: С. Бутинець, Григорьев Ю. А., Костюченко В. М., Кужельний М. В., Кузьмінський Ю. А., Мних С. В., Мухін О. Ф., Палій В. Ф., Савченко В. Я., Сопко В. В., Чумаченко М. Г.

Метою статті є висвітлення особливостей і проблемних аспектів кожного підходу коректування ПДВ. Для реалізації поставленої мети необхідно розкрити такі питання:

визначити підходи коректування ПДВ під час повернення товару імпортованому постачальнику [1; 2];
визначити особливості першого підходу і можливості застосування його підприємцями.

Перший підхід полягає у виключенні з податкового кредиту "імпортного" ПДВ, оскільки товари, повернені нерезиденту, більше не використовуються в господарській діяльності покупця. При цьому в бухгалтерському обліку коректування "імпортного" ПДВ здійснюватиметься методом "червоне сторно", а кореспонденція рахунків буде такою: дебет субрахунку – 641, кредит субрахунку – 644; а далі субрахунок 644 необхідно списати на рахунок класу 9.

Є й інший підхід – повернення товару оформляти в режимі експорту, при якому ставка податку становить 0 %, а значить дану операцію можна розглядати як таку, що підлягає оподаткуванню, і це можливо довести.

У першому підході пропонується відображати методом сторно податковий кредит, оскільки, повернувши товар платник податків не використовує його в господарській діяльності, а значить, втрачає право на податковий кредит. Слід розібратися, що є господарською діяльністю. Відповідно до Закону "Про прибуток", можна стисло сформулювати дане поняття – це будь-яка діяльність, направлена на отримання доходу. Виходячи з цього визначення, операція з повернення товару є господарською діяльністю. Наприклад: заключений договір постачання імпортного товару; одержаний товар; виявлений брак товару, який означає, що він не може бути проданий, а як наслідок цього – неотримання доходу; імпортер, щоб уникнути збитків, повертає товар продавцю. У результаті він одержить або товар, який зможе продати і одержати прибуток, або нерезидент поверне інвалюту. Таким чином, повернення товару – це явна господарська діяльність, направлена на отримання доходу.

Таким чином, можна зробити висновок, що перший підхід є більш фіскальним, адже платник податків не має проблем з податковою службою, проте, назавжди втрачає суму ПДВ. Використовуючи другий підхід, платник податків зменшує податкові зобов'язання останніх періодів, але при цьому можливо виникнення суперечки з податковою. Не існує кінцевої відповіді щодо



застосування методів коректування суми ПДВ і кожен підприємець вибирає для себе найбільш прийнятний підхід, залежно від того, чи готовий він відстоювати свою думку і наводити переконливі аргументи щодо того, чи є операція повернення імпортованого товару такою, що підлягає оподаткуванню. Тому важливим є освоєння обох методів обліку повернення імпортованого товару і застосування підприємцями найбільш прийнятної способу коректування ПДВ для окремої ситуації.

Наук. керівн. Горяйнова Ю. С.

Література: 1. Студенникова Т. Возврат импортированного товара / Т. Студенникова // Баланс. – 2005. – № 42. – С. 45–48. 2. Киян И. Альтернативный подход / И. Киян // Все о бухгалтерском учете. – 2006. – № 10. – С. 7–9. 3. Закон Украины "О налогообложении прибыли предприятий" от 22.05.97 № 283/97-ВР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rada.gov.ua>.

Дерксен М. Ю.

УДК 657.22:631.22

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОПТИМІЗАЦІЯ ОСНОВНИХ АСПЕКТІВ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Анотація. Досліджено, що організація обліку у фермерських господарствах має свої особливості, відмінні від порядку ведення обліку для інших юридичних осіб. До особливостей віднесено: нормативно-правову базу, форми ведення обліку, галузеві особливості тощо. Запропоновано заходи для оптимізації обліку у фермерських господарствах.

Аннотация. Исследовано, что организация учета в фермерских хозяйствах имеет свои особенности, которые отличаются от порядка ведения учета для других юридических лиц. К особенностям отнесены: нормативно-правовая база, формы ведения учета, отраслевые особенности и др. Предложены мероприятия для оптимизации учета в фермерских хозяйствах.

Annotation. It is investigated that the organization of account in farms has the features, different from an order conducts of account for other legal entities. To the features belong: normatively legal base, accounting procedures, features of a particular branch et al. The measures for optimization of account in farms are offered.

Ключові слова: фермерське господарство, організація обліку, бухгалтерський облік, земля, тваринництво, рослинництво.

Фермерське господарство (далі – ФГ) – це форма підприємницької діяльності громадян зі створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою і реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення такого господарства, згідно із законодавством [1, с. 12].

Організація обліку у фермерських господарствах має особливості, які відрізняються від порядку ведення обліку в інших юридичних осіб. Саме тому, ураховуючи складнощі аграріїв, а також галузеві особливості, у зв'язку з приватизацією підприємств питання організації обліку на сьогодні є актуальним.

Основними документами, які використовуються для організації обліку у ФГ, є: Закон України "Про фермерське господарство", Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", Методичні рекомендації щодо організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах, затверджені наказом Мінагрополітики від 02.07.01 № 189.

Дане питання висвітлювалося у працях таких вчених: Зінчук О. П. [1], Коваленко А. М. [1], Мальшакова С. В. [2], Омельницька З. Я. [3] та ін. Вони розглядали форми ведення обліку, галузеві особливості, хто відповідальний за ведення обліку, поширені проблеми в організації обліку у ФГ та ін. Але питання щодо вирішення цих проблем та щодо подальшого розвитку організації обліку вони у своїх працях не розкривають.

© Дерксен М. Ю., 2011

У зв'язку з цим метою статті є розкриття особливостей організації обліку у фермерських господарствах, оптимізація основних аспектів та розробка пропозицій щодо покращення деяких питань з обліку.

Для досягнення поставленої мети слід вирішити такі завдання: розглянути особливості організації обліку у фермерських господарствах та виявити проблемні питання; запропонувати заходи щодо оптимізації обліку у фермерських господарствах.

Об'єкт дослідження – це питання щодо організації обліку у фермерських господарствах.

Предмет дослідження – процес організації обліку у фермерських господарствах.

Згідно з [4], існує чотири форми ведення бухгалтерського обліку у ФГ, а саме:

проста (без використання подвійного запису) – для ФГ, у яких працюють власник (голова господарства) і члени його сім'ї;

спрощена (з подвійним записом) – для ФГ із середньообліковою чисельністю працівників за звітний період до 10 осіб включно (крім членів сім'ї) та обсягом виручки за рік не більше 500 тис. грн;

спрощена для господарств, що відповідають статусу малих підприємств – для ФГ з середньообліковою чисельністю за звітний період до 50 чоловік включно та обсягом валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період до 70 млн грн. При такій формі облік ведеться за спрощеним Планом рахунків бухгалтерського обліку, а фінансову звітність складають відповідно до П(С)БО 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва";

загальна – для решти господарств. При цій формі облік ведеться за загальним Планом рахунків з використанням журнально-ордерної форми.

ФГ вибирає форму ведення бухгалтерського обліку самостійно, зважаючи на особливості своєї діяльності [3].

Також важливим аспектом ведення обліку у ФГ є галузеві особливості. У сільському господарстві головним і незмінним засобом виробництва є земля, яка має істотну особливість збереження і використання у сільськогосподарському процесі. Земля є природним засобом, вона належить до основних засобів, на неї не нараховують знос та амортизацію, але фінансують заходи щодо підвищення її родючості.

Сезонність робіт і тривалість виробничого процесу в землеробстві визначають уповільнення обороту коштів підприємства й нерівномірне використання їх протягом року. Тому потреба в обігових коштах протягом року неоднакова. Під час літнього періоду потреба в них різко зростає, у зв'язку з чим сільськогосподарські підприємства вимушені брати кредити під майбутній урожай, а також звертатися до міжгосподарської кооперації. Сезонні умови сільськогосподарського виробництва – важлива особливість організації обліку в ФГ. Їх процес роботи за часом не завжди збігається з отриманням продукції: праця використовується протягом усього року, тоді як продукцію рослинництва зазвичай отримують у певний час року.

До основних галузей ФГ відносять рослинництво і тваринництво. До особливостей пов'язаних з ними відноситься:

1. Продукція рослинництва, так само як і тваринництва, оцінюється й прибуткується на баланс за справедливою вартістю.

2. Облік витрат виробництва в рослинництві побудовано так, щоб мати можливість щомісяця узагальнювати затрати на окремі види робіт за культурними або однорідними групами.

3. Система документообігу передбачає облік продукції при її збиранні та відвантаженні в полі, а також контроль над її транспортуванням і в місцях зберігання.

4. Методика обліку тварин і відновлення їх за видами та зоотехнічними групами. Спеціально обліковують затрати на вирощування і відгодівлю тварин, калькуюють приріст їх живої ваги й собівартість поголів'я (у живій вазі), що дає можливість контролювати ці процеси та виявляти фактичну і справедливу вартість тварин, яких переводять до складу біологічних активів, реалізують або залишають на кінець року для відгодівлі та вирощування [1, с. 12–13].

Рослинництво має ряд істотних особливостей, які впливають на організацію обліку витрат: затрати здійснюються нерівномірно протягом значного часу року, продукцію отримують у міру визрівання культур, як правило, один раз на рік. У зв'язку із цим виникає необхідність розмежування витрат поточного року під урожай майбутніх років, створення резервів на покриття можливих витрат від несприятливих природних явищ: засухи, вимокання, вимерзання тощо.

На організацію обліку у фермерському господарстві прямо впливає його спеціалізація. Якщо виробництво спеціалізоване на одній групі культур або тварин, то облік витрат доцільно вести в цілому для господарства. У випадку кількох напрямів діяльності, де є окремі види товарної продукції, варто вести деталізований облік за центрами витрат щодо кожного об'єкта обліку з окремого виду продукції.

Згідно із Законом № 996 відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксації фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах покладено на власника або посадову особу (уповноважений орган), яка керує підприємством відповідно до законодавства та установчих документів.

Відповідальність за складання облікової політики, так само, як і за організацію бухгалтерського обліку, несе власник підприємства [2].

Недоліками організації обліку у фермерських господарствах є:

грозомізкість операцій та наявність великої кількості облікових реєстрів, що впливає на тривалість обліку і подовження строку облікової роботи;



неконтрольованість витрат на деяких ділянках обліку (оприбуткування продукції на полях та у процесі доставки стаються випадки крадіжок). Це пов'язано з тим, що на віддалених ділянках обліку (поля, кладові та інше) облікові функції виконують люди, які не мають спеціальних навичок; несвоєчасність проведення інвентаризації – пов'язано з тим, що частіше за все інвентаризацію проводять один раз у кінці року, коли на складах у ФГ найбільше продукції [1, с. 14].

Розглянувши детально ці питання, можна зробити висновок і розробити заходи щодо покращення основних аспектів обліку у фермерських господарствах.

Основним чинником, який впливає на організацію та трудомісткість обліку, є об'єднання облікових реєстрів. Зважаючи на ці обставини, фермерам необхідно скоротити число разових операцій з надходження продукції (дорожні листки, талони) чи операцій за один день (реєстри надходження зерна чи іншої продукції з поля) і вести накопичення даних за весь період її збирання.

Також важливим є посилення ролі контролю та аналізу за використанням виробничих витрат, що дасть змогу забезпечити групування витрат відповідно до потреб аналізу, а отже впливати на фінансові результати фермерського господарства.

Інвентаризацію обсягів майна і виробничих запасів, враховуючи особливості фермерського господарства, необхідно проводити один раз на рік – станом на 1 липня поточного року, коли найменші запаси сільськогосподарської продукції. Та протягом року по мірі необхідності.

Також потрібно проводити складання бюджету витрат фермерського господарства для оперативного визначення загальних потреб необхідних ресурсів та планування витрат на їх придбання дасть змогу контролювати прибуток при запланованих обсягах реалізації продукції і відповідному рівні витрат, оперативно контролювати виробничо-фінансову діяльність господарства, зіставляючи фактично наявні витрати із запланованими та вносити відповідні корективи.

Усі перераховані вище заходи у поєднанні з основними позиціями щодо організації обліку дають змогу покращити та оптимізувати основні аспекти організації обліку у фермерських господарствах.

У своїх працях вчені розглядали форми ведення обліку, галузеві особливості, поширені проблеми в організації обліку у ФГ та ін. Але ці дослідження ще недосконалі. Питання щодо вирішення проблем, які існують в організації обліку ФГ, та питання щодо подальшого розвитку організації обліку – це і є питання, які потребують подальших досліджень.

Наук. керівн. Писарчук О. В.

Література: 1. Коваленко А. М. Бухгалтерський облік у сільськогосподарських підприємствах України / А. М. Коваленко, О. П. Зінчук. – Дніпропетровськ : ВКК "Баланс-Клуб", 2009. – 736 с. 2. Мальшакова С. В. Облік у фермерських господарствах / С. В. Мальшакова // Баланс-Агро. – 2009. – № 16. – С. 21–28. 3. Омельницька Я. Форми ведення бухгалтерського обліку у фермерських господарствах / Я. Омельницька // Баланс-Агро. – 2009. – № 7. – С. 20–23. 4. Методичні рекомендації щодо організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах, затвердженні наказом Мінагрополітики від 02.07.01 № 189 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : myland.org.ua.

Сєніна А. О.

УДК 657.421.1

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ СПИСАННЯ КОМП'ЮТЕРНОЇ ТЕХНІКИ

Анотація. Досліджено організацію обліку списання комп'ютерної техніки. Проаналізовано проблеми, пов'язані з урахуванням списання комп'ютерної техніки з окремих частин. Визначено правильний порядок обліку списання, запропоновано заходи зі зменшення правопорушень під час обліку списання комп'ютерної техніки.

Аннотация. Исследовано организацию учета списания компьютерной техники. Проанализировано проблемы, связанные с учетом списания компьютерной техники по отдельным частям. Определен правильный порядок учета списания, предложены меры по уменьшению правонарушений во время учета списания компьютерной техники.

© Сєніна А. О., 2011

Annotation. The organization of the account of write-off of computer technics is investigated. The problems connected with the account of write-off of the computer technics by separate parts are analyzed. The correct order of the account of write-off is defined, measures on reduction of offences during the account of write-off of computer technics are offered.

Ключові слова: облік списання, комп'ютерна техніка, матеріальні цінності, ліквідація, комісія.

Правильна організація будь-якого процесу відіграє важливу роль у досягненні поставленої мети. Якщо робота організована правильно, вона виконується швидше і з меншою кількістю помилок. Розглянемо, як правильно повинен організуватися облік списання комп'ютерної техніки.

Проблема, яка розглядається в даній статті, – можливість розкрадання складових частин комп'ютерної техніки під час її списання. Метою написання статті є зменшення ризику розкрадання складових частин комп'ютерної техніки під час проведення її списання; підвищити ефективність використання основних засобів.

Тема дослідження є актуальною, тому що в бюджетних установах часто трапляються випадки неправильного списання або навіть розкрадання складових частин комп'ютерної техніки.

Списання підлягають матеріальні цінності, які: непридатні для подальшого використання; виявлені в результаті інвентаризації як недостача; морально застаріли; фізично зношені; пошкоджені в результаті аварії або стихійного лиха (за умови, що їх відновлення є неможливим або економічно недоцільним і вони не можуть бути реалізовані) [1].

Згідно з Інструкцією № 142/181 списання матеріальних цінностей здійснюється шляхом їх продажу, безкоштовної передачі і ліквідації.

Ліквідація окремих частин складного інвентарного об'єкта оформляється по такому ж порядку, як і повна ліквідація об'єкта основних засобів.

При списанні комп'ютерної техніки складається "Акт про списання основних засобів" за типовою формою № 03-3 (бюджет), затвердженою Наказом № 125 [2].

Оформлений комісією акт передається в бухгалтерію, яка робить відмітку про вибуття об'єкта основних засобів в інвентарній картці. Відповідні записи здійснюються і в Описі інвентарних карток по обліку основних засобів за місцем знаходження об'єкта.

Для визначення непридатності матеріальних цінностей і встановлення неможливості або неефективності проведення їх ремонту, а також для оформлення необхідної документації на списання цих цінностей наказом керівника установи щорічно створюється постійно діюча комісія (п. 6 вказаної Інструкції).

Якщо в результаті ліквідації матеріальних цінностей окремі деталі, вузли і матеріали можуть бути використані або підлягають передачі в установленому порядку, комісією додатково склада-

ється акт про оцінку таких цінностей. Запчастини, придатні для подальшого використання, оприбутковуються і відображаються в Звіті про надходження і використання засобів, одержаних як плата за послуги, що надаються бюджетними установами (ф. № 4-1) за четвертою підгрупою (засоби, одержувані бюджетними установами від реалізації майна). Крім того, до органів держказначейства надається Довідка про надходження в натуральній формі [2].

Крім постійно діючої комісії, при списанні комп'ютерної техніки повинен бути присутнім спеціаліст у галузі комп'ютерної техніки, який може об'єктивно оцінити: які складові частини комп'ютера придатні для подальшого використання, а які – зіпсовані; вартість придатних частин; мікросхеми, в яких містяться дорогоцінні метали. Якщо такого спеціаліста в бюджетній установі немає, його необхідно запросити при проведенні процедури списання. Це знизить ризик списання придатних для подальшого використання запчастин комп'ютерної техніки і підвищить ефективність використання основних засобів.

Висновок про непридатність для подальшого використання ще не є підставою для списання з балансу вказаної техніки. Органи ДКРС вимагають проведення списання з балансу техніки тільки за наявності документів про передачу спеціалізованим підприємствам, що здійснюють утилізацію.

Після складання комісією акта про списання основних засобів об'єкт списання передається на склад для тимчасового зберігання, а потім зі складу – спеціалізованим підприємствам, що здійснюють утилізацію. Процес "комісія → склад → спеціалізоване підприємство, що здійснює утилізацію" потрібно максимально прискорити. Це також зменшить кількість правопорушень при списанні комп'ютерної техніки.

Також важливо прослідкувати за передачею запчастин, які містять у своєму складі дорогоцінні метали, спеціалізованому підприємству, яке також має ліцензію на збір, первинну обробку відходів і лому дорогоцінних металів.

Указане підприємство видає акт переробки (утилізації), який містить дані про вилучені дорогоцінні метали або металевий лом (у випадку, якщо вони були в наявності). Одночасно воно перераховує грошові кошти за лом на відкритий в органі держказначейства реєстраційний рахунок з спецфонду бюджетної установи.

При цьому заздалегідь вносяться зміни у спецфонд кошторису, органам держказначейства надається Довідка про надходження в натуральній формі. Надходження і витрати здійснюються за спеціальним реєстраційним рахунком, відкритим в органі держказначейства. Така операція



відображається у звітності ф. № 4-1д як надходження з розшифровкою "Від реалізації майна". Використовуються ці грошові кошти на витрати згідно з затвердженим кошторисом [2]. Контроль за своєчасністю здійснення робіт зі списання комп'ютерної техніки покладається на керівників бюджетних установ. Вони повинні самостійно або через своїх заступників прослідкувати за організацією цього процесу.

На основі сказаного вище можна зробити висновок: організація обліку списання комп'ютерної техніки потребує удосконалення. Можна запропонувати такі заходи щодо зменшення правопорушень під час цього процесу: обов'язкове залучення спеціалістів у галузі комп'ютерної техніки при проведенні її списання; прискорення процесу списання та утилізації цієї техніки; посилення контролю за здійсненням цього процесу з боку керівників бюджетних установ; підвищення заробітної плати як стимул покращення якості виконуваної роботи.

Наук. керівн. Петренко Л. Ф.

Література: 1. Фуріна В. Списання комп'ютерної техніки / В. Фуріна // Баланс-Бюджет. – 2007. – № 8(113). – С. 25–26. 2. Куценко О. Списання комп'ютерів по частинах / О. Куценко // Баланс-Бюджет. – 2007. – № 8(113). – С. 26. 3. Наказ № 125 – сумісний наказ Головного управління ДКУ і Держкомстату України від 02.12.97 № 125/70 "Про затвердження типових форм з обліку та списання основних засобів, що належать установам і організаціям, які утримуються за рахунок державного або місцевих бюджетів, і Інструкції з їх складання" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ligazakon.ua. 4. Інструкція № 64 – Інструкція з обліку необоротних активів бюджетних установ, затверджена наказом ДКУ від 17.07.2000 № 64 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ligazakon.ua. 5. Інструкція № 142 – Типова інструкція про порядок списання матеріальних цінностей з балансу бюджетних установ, затверджена сумісним наказом ДКУ і Мінекономіки України від 10.08.01 № 142/181 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ligazakon.ua.

Зав'ялова О. Ю.

УДК 336.717.16

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОВЕРДРАФТ: ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Анотация. Розглянуто види овердрафту та особливості відображення операцій з овердрафту в бухгалтерському обліку комерційного банку.

Аннотация. Рассмотрены виды овердрафта и особенности отображения операций по овердрафту в бухгалтерском учете коммерческого банка.

Annotation. The types of overdraft facilities and features of the mapping operations on the overdraft in the accounting of the commercial bank are considered.

Ключові слова: овердрафт, стандартний овердрафт, овердрафт авансом, овердрафт під інкасацію, технічний овердрафт, облік операцій з овердрафту.

На сьогоднішній день у банківській практиці відходять від традиційного поняття овердрафту [1 – 3], під яким розуміють кредит, що надається лише юридичним особам. Як і в багатьох країнах Заходу, де овердрафтом користуються і фізичні особи, в Україні також почали його застосування для роботи з фізичними особами. Тому розгляд видів овердрафту та особливостей відображення в обліку операцій з овердрафту є актуальною темою дослідження.

Суттєвий внесок у вивчення даної теми зробили Кіндрацька Л. М., Семеніченко Ю. К., Тяхляєва М. Ю., Капран В. І. та ін. Однак дане питання потребує подальшого розгляду.

Мета дослідження – розглянути види овердрафту та особливості їх відображення в обліку комерційних банків.

Завдання дослідження – визначити поняття овердрафту, розглянути умови надання овердрафту банком юридичним і фізичним особам, відобразити існуючі види овердрафту та облік операцій з овердрафту комерційним банком.

Об'єкт дослідження – операції банку з кредитування.

© Зав'ялова О. Ю., 2011

Предмет дослідження – операції з овердрафту, його види та особливості обліку в комерційних банках.

Овердрафт – це короткостроковий кредит, що надається надійному клієнту понад його залишок на поточному рахунку в цьому банку в межах заздалегідь обумовленої суми шляхом дебетування його рахунку. При цьому утворюється дебетове сальдо. Поточний рахунок клієнта, як і кореспондентський рахунок банку, має кредитовий залишок. Перевищення цього залишку за проведення розрахункових операцій і банком, і контрагентом можливе тільки в разі підписання відповідної угоди. Ліміт овердрафту визначається договором на кредитування. У договорі зазначається строк його дії, тому окремих угод на право дебетового сальдо не складається. Овердрафт допускається за рахунками:

- 2600 АП "Кошти на вимогу суб'єктів господарювання";
- 1500 АП "Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках";
- 1600 АП "Кореспондентські рахунки інших банків".

Право на отримання даного виду кредиту мають клієнти, у яких регулярні та стабільні надходження виручки на рахунок, період з моменту державної реєстрації й ведення стабільної основної господарської діяльності яких складає не менше 6 місяців, та які не мають негативної кредитної історії.

Кредитні кошти, отримані за овердрафтом, можуть бути використані з такими цілями: поточні витрати; проведення платежів у бюджет і позабюджетні фонди; операційні витрати та ін.

Далі розглянемо види та умови надання овердрафту.

Овердрафт для юридичних осіб:

овердрафт стандартний (класичний);

овердрафт авансом – надається (в основному надійним клієнтам) з метою залучення на розрахунково-касове обслуговування;

овердрафт під інкасацію – надається клієнтам, обороти по кредиту розрахункового рахунку якого не менш ніж на 75 % становлять інкасуєчий грошовий виторг (у тому числі здана на розрахунковий рахунок самим клієнтом);

овердрафт технічний – надається без обліку фінансового стану клієнта, під оформлені на рахунок позичальника гарантовані надходження на рахунок (продаж/покупка валюти на Біржі, до повернення термінового депозиту й інші).

Овердрафт для фізичних осіб: кредит-овердрафт, як правило, надається фізичним особам, що відкрили в банку особистий банківський рахунок, прив'язаний до дебетової пластикової карти або кредитної карти овердрафт (може оформлятися співробітникам корпоративних клієнтів банку та вкладникам банку).

Умови надання овердрафту: наявність постійної прописки й проживання на території, що обслуговує банк; наявність основного місця роботи на території, що обслуговує банк; наявність безперервного трудового стажу (строк установлюється банком); відсутність простроченої позичкової заборгованості перед банком.

Величина кредиту-овердрафт для кожного клієнта розглядається й установлюється банками індивідуально.

Ураховуючи особливості надання кредиту "овердрафт", який надається лише надійним клієнтам банку, у разі порушення строків сплати основного боргу або процентів за овердрафтом банк має віднести заборгованість за овердрафтом на відповідні рахунки короткострокових кредитів.

Після укладення угоди про овердрафт банк обліковує ліміт овердрафту і відображає за позабалансовим рахунком:

дебет 9129;

кредит 9900 – на суму ліміту.

На кінець операційного дня, якщо на поточному рахунку клієнта виникає дебетове сальдо, воно переноситься на рахунок овердрафту цього клієнта: за дебетом – рахунки овердрафту, а за кредитом – поточні рахунки.

Одночасно на цю суму зменшується зобов'язання банку та виконується зворотна проводка.

Таким чином, за позабалансовими рахунками відображається сума, що дорівнює сумі невиконаних зобов'язань з кредитування.

Проценти за овердрафтом нараховуються згідно з договором за овердрафтом та обліковою політикою банку, але не рідше одного разу на місяць. Порядок сплати процентів визначається договором і здійснюється з поточного рахунку клієнта.

При надходженні коштів на поточний рахунок клієнта за наявності залишку заборгованості за овердрафтом, вони спрямовуються на погашення овердрафту в межах залишку заборгованості за ним та процентів відповідно до умов договору.

При цьому виконується проводка:

дебет 2600 "Поточні рахунки суб'єктів господарської діяльності";

кредит 2000 "Рахунки суб'єктів господарської діяльності за овердрафтом" – на суму погашення заборгованості за овердрафтом;

кредит 2008 "Нараховані доходи за овердрафтом" – на суму нарахованих доходів.

У разі прострочення сплати процентів за овердрафтом, відповідна сума нарахованих процентів переноситься на рахунок прострочених нарахованих доходів, при цьому здійснюється проведення:

дебет 2069 "Прострочені нараховані доходи за іншими кредитами в поточну діяльність, які надані суб'єктам господарської діяльності";



кредит 2008 "Нараховані доходи за овердрафтом" – на суму нарахованих доходів, сплата яких затримана.

Оскільки відбувається порушення умов договору за овердрафтом (несвоєчасна сплата процентів) основна сума боргу за овердрафтом переноситься на рахунок відповідної заборгованості за наданими кредитами і виконується проводка:

дебет 2062 "Інші короткострокові кредити в поточну діяльність, які надані суб'єктам господарської діяльності";

кредит 2000 "Рахунки суб'єктів господарської діяльності за овердрафтом".

У разі прострочення строку погашення основної суми боргу, залишок за овердрафтом переноситься на рахунок простроченої заборгованості за наданими кредитами, при цьому виконується проводка:

дебет 2067 "Прострочена заборгованість за іншими кредитами в поточну діяльність, які надані суб'єктам господарської діяльності";

кредит 2000 "Рахунки суб'єктів господарської діяльності за овердрафтом".

Таким чином, овердрафт – один з найперспективніших видів кредитування суб'єктів господарської діяльності. Швидке поширення овердрафтового кредитування дасть можливість прискорити рух грошових коштів на поточних рахунках підприємств та подальше економічне зростання країни.

Дане питання потребує подальшого дослідження, насамперед, особливостей обліку операцій овердрафту.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Інструкція з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України, затверджена постановою Правління НБУ від 27.12.2007 р. № 481 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2008. – Вип. 2. – С. 30–52. 2. Глебова Н. В. Облік у банках / Н. В. Глебова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 308 с. 3. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік і прийняття рішень в банках / Л. М. Кіндрацька. – К. : КНЕУ, 2006. – 624 с.

Шрам О. О.

УДК 657.425

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОБЛІКУ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

Анотація. Проаналізовано законодавчу базу у сфері обліку амортизації в Україні. Надано порівняльну характеристику підходів до обліку амортизації до та після прийняття Податкового кодексу.

Аннотация. Анализируется законодательная база в сфере учета амортизации в Украине. Представлена сравнительная характеристика подходов к учету амортизации до и после принятия Налогового кодекса.

Annotation. The legislative base in the field of depreciation accounting in Ukraine is analyzed. The comparison characteristics of depreciation accounting approaches before and after acceptance of the Internal Revenue Code are shown.

Ключові слова: основні засоби, амортизація, облік.

Необхідною умовою успішного функціонування промислового підприємства є чітка та безперебійна робота його основних фондів, що вимагає постійного відтворення таких, які є фізично спрацьовані і морально застарілі. Джерелом цього процесу на підприємстві виступає амортизація, яка забезпечує фінансування відновлення засобів праці.

© Шрам О. О., 2011



Відсутність виваженої державної амортизаційної політики в Україні в період становлення ринкових відносин призвела до порушення механізму відтворення основних засобів на підприємствах, наслідком чого стала невідповідність амортизаційних відрахувань фінансовим потребам в оновленні необоротних активів, що зумовлює актуальність даної теми. Актуальність дослідження підсилює факт прийняття Податкового кодексу.

Метою роботи є вивчення та аналіз законодавчої бази щодо обліку амортизації в Україні до та після впровадження Податкового кодексу для оцінки його впливу на ефективність господарської діяльності підприємств.

Об'єктом дослідження є законодавство України у сфері обліку амортизації основних засобів підприємств.

Предмет – вплив змін в обліку амортизації на ефективність господарської діяльності підприємств.

В умовах формування на підприємствах амортизаційної політики виникає потреба у глибокому вивченні ролі амортизаційних відрахувань у фінансуванні розвитку підприємств. Значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ амортизації та відтворення основних засобів зробили такі вітчизняні та закордонні вчені: Білик М. Д., Орлов П. А., Стародубцев Е. В., Бернштейн Л. А., М. Ван Бреда, К. Маттерн та ін. Але не до кінця вирішеними залишаються питання вибору раціонального методу амортизації; встановлення оптимального амортизаційного періоду та ряд інших. Ці проблеми також підсилюються протиріччями у законодавстві України та неоднозначною оцінкою результатів змін у податковому законодавстві.

Амортизація – систематичний розподіл вартості основних засобів та нематеріальних активів, які амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [1]. Донедавна питання амортизації основних засобів в Україні регулювали два нормативних документи: П(С)БО № 7 у бухгалтерському обліку та Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 15 липня 1999 року № 977-XIV у податковому обліку [2]. Ця ситуація призвела до появи багатьох теоретичних та практичних суперечностей.

По-перше, існували розбіжності у визначенні терміну "основні засоби". У визначенні П(С)БО № 7 відмічено, що перш за все основні засоби – це необоротні матеріальні активи, у той час як у Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств" основними фондами вважаються матеріальні цінності.

Можна звернути увагу на те, що головна відмінність у визначенні поняття "основні засоби" з позиції нормативних документів полягає у відсутності в положеннях податкового обліку поняття "Активи", у той час як у бухгалтерському обліку активи визначені як "ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому" [3].

Зважаючи на все це, можна зробити висновок щодо необхідності уніфікації основних понять бухгалтерського та податкового обліку. На жаль, у Податковому кодексі України визначення поняття "основні засоби" відсутнє.

Для зручності подальшого аналізу відмінностей у бухгалтерському та податковому обліку амортизації звернемося до таблиці.

Таблиця

Основні відмінності в обліку амортизації в Україні

Критерій	Бухгалтерський облік	Податковий облік	Податковий кодекс
1	2	3	4
База нарахування	Первісна чи залишкова вартість кожного окремого об'єкта основних засобів з урахуванням поліпшень, які спричинили зростання економічних вигод	Балансова (залишкова) вартість групи 2, 3, 4 на початок звітного кварталу чи окремого об'єкта групи 1	Первісна чи залишкова вартість кожного окремого об'єкта основних засобів з урахуванням поліпшень, які спричинили зростання економічних вигод
Об'єкт нарахування	Окремий об'єкт основних засобів. Виробничі, невиробничі та безоплатно отримані фонди	Окремий об'єкт групи 1 та сукупна балансова вартість груп 2, 3, 4. Амортизуються тільки виробничі фонди	Окремий об'єкт виробничих основних засобів, віднесений до однієї з 16 груп, безкоштовно отримані фонди, невиробничі фонди не амортизуються
Методи	Прямолінійний; зменшення залишкової вартості; прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивний; виробничий; податковий методи	Податковий метод, застосовуються законодавчо визначені норми амортизації, які встановлюються у відсотках до балансової вартості кожної з груп ОФ	Прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний; виробничий
Період	Щомісячно	Поквартально	Щомісячно

1	2	3	4
Умови	Використовується будь-який із 6 методів нарахування амортизації на вибір, до різних об'єктів можуть застосовуватись різні методи амортизації; підприємство вправі змінювати метод нарахування амортизації протягом періоду експлуатації об'єкта	Використовується єдиний для всіх груп метод нарахування амортизації, тільки коефіцієнти різні: група 1 – 2 %; група 2 – 10 %; група 3 – 6 %; група 4 – 15 %	Використовується будь-який із 6 методів нарахування амортизації, до різних об'єктів можуть застосовуватись різні методи амортизації, але нараховується протягом строку корисного використання об'єкта, установленого платником податку, але не менше мінімально допустимого
У випадку модернізації, реконструкції	Нарахування амортизації призупиняється	Нарахування амортизації не призупиняється	Нарахування амортизації призупиняється

Як видно з таблиці, між бухгалтерським та податковим обліком амортизаційних відрахувань існують значні відмінності, зокрема:

1) відрізняється база нарахування амортизації та об'єкт: у бухгалтерському обліку – первісна або залишкова вартість кожного окремого об'єкта амортизації, до якого відносяться як виробничі, так і невиробничі фонди та безоплатно отримані, у податковому – балансова вартість групи основних фондів й окремих об'єктів групи 1, але тільки виробничі фонди;

2) методи амортизації та період нарахування: у бухгалтерському обліку існує 6 методів нарахування амортизації, які керівництво підприємства обирає самостійно для кожного об'єкта основних фондів, нарахування амортизації за яким проводиться щомісячно; у податковому – використовується єдиний для всіх груп метод нарахування амортизації, який використовується щоквартально;

3) у бухгалтерському обліку у випадку реконструкції, модернізації, будови, дообладнання і консервації об'єкта основних засобів нарахування амортизації призупиняється, у податковому – не призупиняється.

Отже, у порядку нарахування амортизації існує ряд неузгодженостей, які створюють додаткові незручності для ефективного функціонування підприємства в умовах ринкової економіки. Відчувається великий вплив держави на формування амортизаційної політики підприємства, що заперечує об'єктивним законам ринку. Ці законодавчі неузгодженості створюють додаткове підґрунтя для трактування суті законів на свою користь та відхилення від сплати податків.

Також слід зазначити, що у найбільш розвинutih країнах світу, за нормами МСБО, відокремлення податкової амортизації від бухгалтерської не існує. Тому підприємства при виборі методу обчислення амортизації керуються не тільки економічними, а й податковими міркуваннями з точки зору вигідності чи не вигідності обраного методу при сплаті податків.

Тому можна зробити висновок щодо необхідності впровадження змін у законодавстві, що регулює облік амортизації.

Аналізуючи останні зміни у законодавстві України (таблиця), бачимо, що у сфері обліку амортизації реформа має прогресивний характер: об'єднали податковий та бухгалтерський облік, тому підприємство може використовувати 6 загальноприйнятих методів нарахування амортизації, які обирає вільно; амортизація нараховується щоквартально; уніфікована база нарахування амортизації. Однак класифікація основних засобів за певними групами не тільки збереглася, а й значно розширилася: створено 16 груп основних засобів та інших необоротних активів за критерієм мінімально допустимих строків їх корисного використання (експлуатації).

На перший погляд здається, що дії держави у сфері обліку амортизації носять ліберальний характер, але факт створення більш детальної класифікації основних засобів доводить зворотне. Тепер підприємство повинно чітко відносити ті чи інші основні засоби до певної групи, дотримуватися встановлених для цієї групи строків корисного використання (таблиця). У свою чергу величина строку корисної експлуатації впливає на розрахунок місячної величини амортизації, за всіма методами нарахування.

Таким чином, на думку автора, уніфікація законодавства у сфері обліку амортизації була цілком виправдана та має прогресивні риси. Із змінами в законодавстві був вирішений ряд неузгодженостей між податковим та бухгалтерським обліком амортизації, що більше відповідає міжнародним стандартам бухгалтерського обліку. Тепер підприємство може обирати метод амортизації керуючись не тільки економічними, а й податковими міркуваннями, тобто відпала потреба в подвійному обліку амортизації, основних засобів. У той же час створено більш детальну класифікацію основних засобів із чітко встановленим строком корисного використання об'єктів кожної групи, що підсилює контроль з боку держави та не відповідає законам ринкової економіки.

Наук. керівн. Горяйнова Ю. С.

Література: 1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=a&find=1&typ=21>. 4. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 15 липня 1999 року № 977-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затверджене наказом Міністерства України від 27.04.2000 р. № 92 із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства від 30.11.2000 р. № 304 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 3. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 № 996-XIV/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.

ОПТИМІЗАЦІЯ РОБОТИ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ СЛУЖБИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Розглянуто питання щодо оптимізації роботи бухгалтерської служби на підприємстві.

Аннотация. Рассмотрены вопросы по оптимизации работы бухгалтерской службы на предприятии.

Annotation. The questions of optimization of book-keeping service on an enterprise are considered.

Ключові слова: бухгалтерський облік, бухгалтер, групи обліку, організація бухгалтерського обліку.

Організація бухгалтерського обліку – це побудова такої системи бухгалтерського обліку, яка відповідає б запланованій діяльності підприємства та забезпечила б необхідною інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів. Ця тема є актуальною тому, що саме бухгалтерія відповідає за правильне ведення обліку фінансово-господарської діяльності й оптимізація її роботи дозволить забезпечити більш ефективну роботу підприємства.

Оптимізацію завдань бухгалтерії та обов'язків працівників обліку розглядали багато вчених, таких, як: А. Коваленко [1], Н. Чебанова, Т. Чупир [2], С. Кульбицкий [3] та ін. У своїх працях вони розглядали питання щодо організації роботи бухгалтерії, обов'язків працівників обліку, визначення завдань, чим регламентується робота бухгалтера та ін. Але питання щодо вдосконалення їх роботи розкриті не досить широко.

У зв'язку з існуючими проблемами метою статті є детальний розгляд організації бухгалтерської служби на підприємстві і запропонування заходів щодо оптимізації праці працівників обліку.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: визначення особливостей організації бухгалтерської служби на підприємстві; визначити можливі варіанти розподілення працівників бухгалтерії за групами обліку з метою оптимізації їхньої роботи; розробка послідовності дій щодо організації бухгалтерської служби на підприємстві.

Об'єктом дослідження статті є працівники обліку та бухгалтерія в цілому.

Предметом – система організації роботи працівників обліку на підприємстві.

Власник чи керівник самостійно обирає один з можливих варіантів ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. Це можуть бути такі: бухгалтерською службою на чолі з головним бухгалтером; аудиторською фірмою, аудитором; бухгалтером – приватним підприємцем; власником, керівником підприємства.

Залежно від розподілення облікових робіт та організації підприємством структурних підрозділів розрізняють дві організаційні форми бухгалтерського обліку: централізовану та децентралізовану. При централізованій формі обліковий апарат знаходиться в головній бухгалтерії, де проводиться облік більшої частини господарських операцій. При децентралізованій – обліковий апарат розподілений за окремими виробничими підрозділами, де під керівництвом спеціалістів – старших бухгалтерів – ведеться облік усіх господарських операцій і складається баланс та звітність підрозділу. А у загальній бухгалтерії складається зведений баланс та звітність підприємства.

В Україні частіше за все бухгалтерський облік на підприємстві ведеться бухгалтерською службою на чолі з головним бухгалтером. До послуг аудиторських фірм звертаються не багато підприємств, ця практика ще не набула таких масштабів, як у країнах Європи чи Америки. Тому в роботі увагу акцентовано на можливих варіантах організації обліку на підприємстві, які характерні для бухгалтерських служб і які не підійдуть при залученні аудиторів чи приватних бухгалтерів.

Бухгалтерія є самостійним структурним підрозділом в апараті управління. На чолі з головним бухгалтером цей підрозділ здійснює організацію та ведення бухгалтерського обліку фінансово-господарської діяльності підприємства. Будучи центром контролю за рухом всіх грошових потоків підприємства, бухгалтерія нерозривно пов'язана з усіма його службами та підрозділами [1, с. 133].

Розглянувши праці різних вчених, автором були запропоновані і можливі заходи щодо оптимізації організації роботи бухгалтерської служби на підприємстві (рисунок).

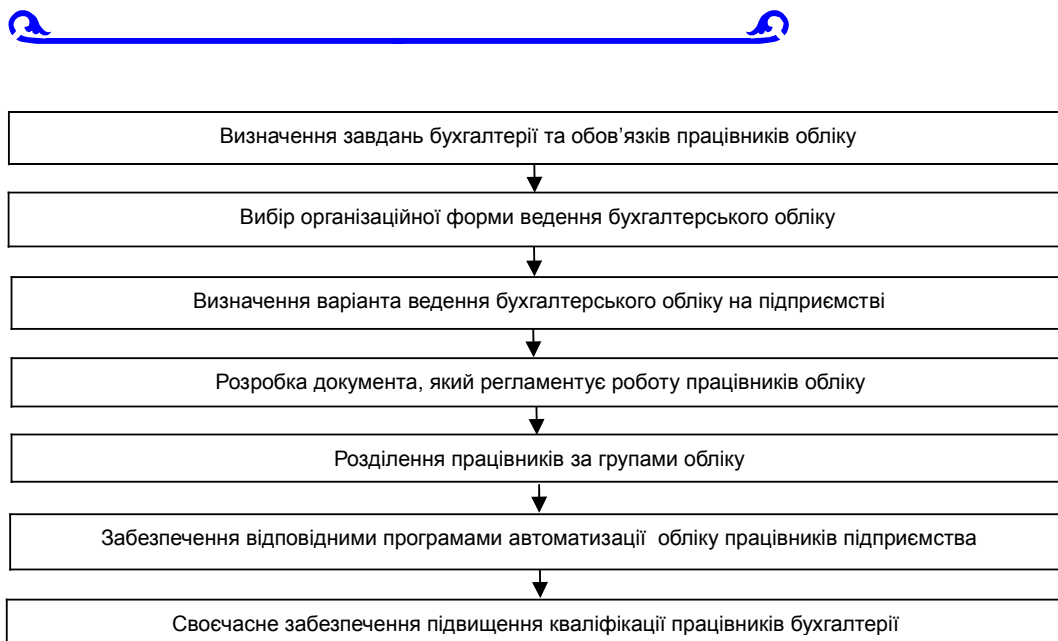


Рис. Схеми організації роботи бухгалтерських служб

Основне завдання ведення обліку полягає в наданні повної інформації внутрішнім та зовнішнім користувачам, забезпеченні контролю за раціональним використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів підприємства. Для виконання цього завдання на підприємстві повинен виконуватися ряд завдань, основними з яких є: забезпечити організацію бухгалтерського обліку на підприємстві відповідно до діючих норм П(С)БУ і законодавства України; здійснювати контроль за правильним і своєчасним оформленням первинних документів, дотримуватися правил ведення обліку; достовірно та своєчасно відображати в обліку затрати підприємства, контролювати законність та раціональність операцій з використання ресурсів підприємства; правильно та точно обліковувати результати фінансово-господарської діяльності; правильно нараховувати та своєчасно виплачувати зарплату та проводити інші виплати працівникам підприємства; своєчасно і правильно нараховувати та перераховувати податки і платежі бюджету та ін. [2, с. 135].

Порядок роботи бухгалтерії регламентується внутрішнім нормативним документом, розробленим головним бухгалтером, – Положення про бухгалтерію. У ньому визначені функції кожного працівника та бухгалтерії підприємства в цілому. Неefективність облікових робіт на підприємстві можна пояснити тим, що їх робота нерівномірно розподілена.

Для виконання поставлених завдань і підвищення ефективності облікових робіт (залежно від потреб підприємства та об'єктів обліку) можна розділити працівників бухгалтерії відповідно до їх функціональних обов'язків за групами: обліку розрахунково-касових операцій; розрахункова група; матеріальна група; обліку основних засобів; група виробничо-калькуляційна; група обліку готової продукції і її реалізації; загальна [2, с. 142].

Розподіл працівників обліку на групи дає змогу розділити обов'язки та відповідальність. Адже на підприємстві часто небагато операцій і одна група, а інколи і один бухгалтер здатен сам вести обсяг. На великих підприємствах, наприклад, таких, як спільна діяльність, капітальне будівництво тощо, обсяг інформації значно більший і для її повного відображення необхідна ціла система бухгалтерських відділів чи груп.

Головний бухгалтер керує спеціалістами бухгалтерського обліку, установлює та розподіляє між ними функціональні обов'язки, інформує своїх підлеглих про зміни в законодавстві та про появу нових нормативних документів, є консультантом з багатьох питань, допомагає підлеглим прийняти правильне рішення [1, с. 136].

Важливим для оптимізації обліку на підприємстві є правильне, об'єктивне розподілення обов'язків між працівниками бухгалтерії. Це може бути досягнуто шляхом виключення з числа обов'язків небухгалтерських функцій, наприклад, ведення матеріального обліку повинне здійснюватися відповідною службою, а бухгалтерія має лише контролювати цей процес.

Одним із важливих аспектів оптимізації роботи бухгалтерії є використання програм автоматизації праці в обліку. Застосування їх на підприємстві дасть змогу не тільки прискорити роботу бухгалтера, а і знизить рівень навантаження на працівника, зменшить вплив людського фактора на правильність відображення операцій.

З метою підвищення професіоналізму і компетентності працівників бухгалтерії необхідне постійне підвищення їх кваліфікації на спеціальних курсах, участь у спеціалізованих семінарах тощо, регулярне здобуття і вивчення спеціальної літератури. Також доцільно регулярно (не рідше одного разу на місяць) проводити в бухгалтерії колективне, можливо, за групами вивчення керівних документів, що діють, а також своєчасне оновлення вживаного програмного забезпечення.

Таким чином, без ефективно організованого бухгалтерського обліку жодне підприємство не зможе правильно організувати свою господарську діяльність. Важливим аспектом організації обліку на підприємстві є правильне визначення завдань бухгалтерії та ефективного розмежування обо-

в'язків працівників обліку. Для вдосконалення та оптимізації роботи бухгалтерської служби потрібно детальніше вивчити проблемні питання, такі, як: розділення працівників бухгалтерії відповідно до їх функціональних обов'язків, запровадження автоматичної системи обліку, проведення спеціалізованих занять з працівниками бухгалтерії та ін. Також потрібно детально вивчити можливі варіанти ведення обліку при залученні аудиторських фірм чи приватних бухгалтерів.

Наук. керівн. Писарчук О. В.

Література: 1. Коваленко А. М. Бухгалтерський облік в Україні. Від теорії до практики / А. М. Коваленко. – Дніпропетровськ : ВКК "Баланс-Клуб", 2010. – С. 133–137. 2. Чебанова Н. Організація бухгалтерського обліку / Н. Чебанова, Т. Чупир, В. Чупир. – Харків : Фактор, 2008. – С. 152–158. 3. Кульбицкий С. Организация работы бухгалтерии – советы практика [Электронный ресурс] / С. Кульбицкий. – Режим доступа : <http://www.audit-it.ru>.

УДК 657.422

Мальцева М. М.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Визначено основні теоретичні положення в організації обліку товарних запасів, запропоновано рекомендації щодо вдосконалення організації обліку запасів на підприємстві.

Аннотация. Определены основные теоретические положения в организации учета товарных запасов, предложены рекомендации относительно усовершенствования организации учета запасов на предприятии.

Annotation. Substantive theoretical provisions are certain in organization of account of product supplies are certified, the recommendations in relation to the improvement of organization of account of supplies on an enterprise are offered.

Ключові слова: товарні запаси, номенклатура, кодування, інвентаризація, організація обліку, автоматизація.

Сьогодні майже кожне торгове підприємство не може існувати без запасів, навіть попри те, що факт їх наявності несе за собою лише витрати, пов'язані з їх закупкою, зберіганням, переміщенням, витрачанням на виробництво. Також не можна випускати з уваги те, що за умови жорстокої конкуренції підприємства потребують принципово нових підходів до управління товарними запасами, що зумовлює необхідність удосконалення організації їх обліку. Актуальність дослідження підтверджується тим, що в умовах фінансової кризи на підприємствах бракує коштів для покриття фінансових і виробничих потреб. Та оскільки співвідношення власних і залучених коштів з вартістю запасів визначає фінансовий стан підприємства, важливим кроком стане розробка та практичне застосування нової ефективної політики з огляду на організацію обліку оборотних засобів, у тому числі складських запасів.

Проблемами удосконалення методики та організації обліку матеріальних запасів займалися багато вчених-економістів. Серед них Бутинець Ф. Ф. [1], В. Сопко [2], В. Завгородній [2], М. Пушкар, Т. Сторожук, А. Коваленко, А. Поддєрьогін, Н. Сорока, Б. Нидлз, Х. Андерсен, Д. Колдуелл та ін. Незважаючи на ряд публікацій з питань удосконалення організації обліку запасів, багато питань потребують подальшого дослідження з метою вдосконалення та повної адаптації обліку до сучасних умов господарювання.

Метою дослідження є вивчення теоретичних положень та розробка нових практичних рекомендацій стосовно удосконалення організації обліку запасів на підприємстві.

Для досягнення мети поставлені завдання: з'ясувати основні проблемні аспекти та зони при обліку запасів, розглянути правила класифікації товарних запасів і її вплив на ефективність їх використання, визначити проблеми, що виникають при обліку запасів, розглянути основні аспекти



документування, інвентаризації запасів, організації обліку запасів відносно сучасних умов господарювання.

Об'єктом дослідження є товарні запаси підприємств, що потребують організації обліку.

Предметом дослідження є процеси організації обліку та управління запасами на підприємствах України.

Запаси, починаючи з їх надходження і використання під час виробництва продукції та закінчуючи її реалізацією, займають на підприємствах значне місце. Облік руху запасів на підприємстві є достатньо трудомістким у зв'язку з необхідністю оформлення значної кількості первинних документів, а також веденням такого обліку в кількісному та грошовому виразі не тільки в бухгалтерії, але і за місцями зберігання запасів. Головними завданнями обліку запасів є забезпечення контролю за їх рухом та правильністю використання, дотримання встановлених норм запасів та їх видатків, своєчасне виявлення невикористаних матеріалів, що підлягають реалізації, та отримання точних відомостей про їх залишки на складах і забезпечення зберігання [3, с. 25].

Найчастіше виникає така ситуація, коли бухгалтер отримує неправильні дані зі складського обліку запасів, або коли комірник не може згадати, до якої саме картки записав нещодавно отримані запаси. Проте ці дані ланцюжком несуть у собі помилку протягом усього обліку. Для того щоб уникнути таких неприємних ситуацій, пропонується чотири етапи для ефективної організації обліку запасів [4] (рисунок).

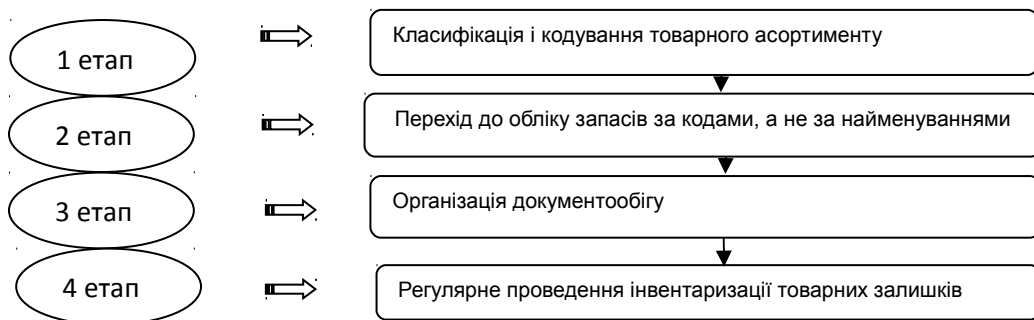


Рис. Основні етапи організації обліку запасів

Щодо першого етапу, то класифікацію товарних запасів бажано проводити ґрунтуючись на правилах [5]. По-перше, визначення основних істотних ознак для розв'язання завдань за допомогою створеної класифікації. Це може бути поділ асортименту за виробниками, функціональними характеристиками, сферами відповідальності у відділі постачання тощо. По-друге, групи розподілу повинні містити одна одну. По-третє, на кожному етапі поділ на групи повинен проводитися лише за однією підставою.

Наступне правило – обсяг поняття (розділу, групи), що ділиться, повинен дорівнювати сумі обсягів членів поділу (підрозділів, підгруп). Недопустима ситуація, за якої товар, що потрапляє в певний розділ, всередині його не відповідає жодній з наведених там підгруп. І останнє – кожен елемент класифікації, отриманий внаслідок розподілу, повинен бути визначений.

Проведення кодування передбачає чітку систематизацію обліку і призначення коду певному товарному запасу. Пропонується застосовувати код з не дуже великою кількістю цифр та літер, проте він мусить бути таким, щоб не пропустити тих ознак, які насправді важливі. Як правило, перші три цифри коду – це номер рахунку, наступні – це додаткові ознаки запасів. Таким чином, результатом першого кроку організації обліку повинна бути чітко організована товарна номенклатура, затверджена директором та обов'язкова для застосування всіма підрозділами.

Важливим аспектом при кодуванні є класифікація товарних запасів, особливо коли є можливість відобразити її в тому самому коді запасу. Для цих цілей пропонується класифікувати товарні запаси виходячи з аналізу рівня попиту на той чи інший його вид: товарні запаси, що мають високий рівень попиту, з середнім рівнем попиту та з низьким. Дуже добре, коли є можливість проаналізувати ринок певного товарного запасу і визначити, які з них можна залишити на складах для отримання більшого прибутку, а які швидше потрібно реалізовувати. Також при організації обліку може бути використана класифікація за терміном використання, щоб мати можливість планувати свої об'єми реалізації. Як пропозиція стосовно цієї нескладної класифікації (за умови автоматизованого обліку товарних запасів), можна запропонувати автоматичне впровадження терміну зберігання запасів та розробку такого компоненту автоматизованої програми, щоб про товарні запаси з майже вичерпаним терміном відбувалося повідомлення. Це дасть змогу уникнути таких витрат, що пов'язані з псуванням цінностей.

Наступний крок – перехід до обліку на підставі кодів, а не найменувань. Тобто потрібно організувати облік таким чином, щоб не назва, а код був присутній у прибуткових та видаткових ордерах, картках складського обліку та всіх документах, де згадується певний вид товарного запасу. Цей крок громіздкий та потребує терпіння і великої кількості часу.

Третій етап – це організація документообігу. Він передбачає, що всі первинні документи повинні проходити через товарознавця, коли він буде зазначати певні коди, і лише потім документи можуть направлятися за своїм призначенням, а на їх основі будуть заповнятися картки складського обліку та бухгалтерські регістри.

На підприємстві з великою номенклатурою запасів повинен бути ретельно організований їх облік. Джерелами інформації для обліку запасів є первинні документи постачальників (рахунки-фактури, накладні, податкові накладні, товарно-транспортні накладні), документи складського обліку (прибутковий ордер, картка складського обліку, книга складського обліку, матеріальний звіт), документи цехів на відпуск матеріалів (накладні-вимоги на відпуск матеріалів, лімітно-заборні картки) [1, с. 375].

Для того щоб зменшити кількість заповнених паперів, автором пропонується проводити кодування тоді, коли запас поступив на склад разом із супровідними документами. Тоді комірник повинен отримані запаси розмістити на складі і тим часом узгодити з товарознавцем код отриманого товару. Тоді не потрібно заповнювати додаткові папери, які товарознавець повинен отримати, щоб потім передати їх комірникові. Таким чином, пропонується первинне заповнення картки обліку товарів передати товарознавцю. Щоб оповістити бухгалтерію про отриманий товар та його код, бажано застосовувати прибутковий ордер.

Останнім кроком є проведення інвентаризації товарних залишків, яка повинна забезпечити чітке виконання перших трьох кроків на належному рівні. Порядок проведення інвентаризації на підприємствах регулюється Інструкцією з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків [5]. У ній перелічені основні моменти щодо проведення інвентаризації, однак відсутнє зазначення про безперервну інвентаризацію запасів на складах, тому слід дану інструкцію доповнити положенням про проведення безперервної інвентаризації запасів. Також слід орієнтуватись на вимоги національних стандартів: П(С)БО 9 "Запаси"; П(С)БО 16 "Витрати", П(С)БО 30 "Біологічні активи".

Найбільш трудомісткою процедурою інвентаризації матеріальних запасів є перевірка їх наявності, що забезпечується шляхом переважування або перелічення цих цінностей. Поряд з цим пропонуються й інші методи інвентаризації сировини і матеріалів на виробництві, зокрема метод "стандартних партій" (за умови, що ці цінності запаковані в мірну тару). Процес проведення їх інвентаризації потребує своєчасної обробки інвентаризаційних матеріалів, правильного складання порівняльних відомостей і визначення пересортування цінностей. У практиці при оформленні результатів інвентаризації в порівняльних відомостях допускається дублювання показників про наявність цінностей. З метою усунення цих недоліків доцільно фактичну наявність цінностей заносити в окремі картки або відомості, які стають дублікатом інвентаризаційного опису їх залишків [6, с. 8].

Щоб уникнути таких неприємностей, достатньо застосовувати автоматизовану форму обліку та контролю товарних запасів, що на сучасному етапі буде мати найбільш позитивний результат як з огляду на економію часу, так і на спрощення паперової роботи персоналу.

Таким чином, рекомендації щодо вдосконалення обліку і контролю матеріальних запасів під час їх надходження, зберігання і використання на виробництві за об'єктами і центрами відповідальності дають змогу підвищити оперативність обліку і контролю в системі управління та сприяють своєчасному запобіганню непродуктивних витрат матеріалів на виробництві. Своєчасний облік такої ділянки обліку, як товарні запаси, значно спрощує роботу персоналу і тим самим впливає на покращення фінансового стану підприємства. Це необхідно сьогодні кожному підприємству, яке бажає впевнено триматися серед конкурентів.

Дослідження цієї теми не може бути вичерпним, оскільки вітчизняні підприємства не на стільки розвинені поряд з зарубіжними, тому основним та пріоритетним напрямом дослідження може стати наближення нашої системи обліку запасів до міжнародних стандартів не тільки на папері, а й у справах та результатах роботи.

Наук. керівн. Писарчук О. В.

Література: 1. Бухгалтерський фінансовий облік / за ред. Бутинця Ф. Ф. – Житомир : Рута, 2006. – 823 с. 2. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу / В. Сопко, В. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2000. – 260 с. 3. Повірена Т. Організація обліку запасів / Т. Повірена // Баланс-бюджет. – 2008. – № 12 (163). – С. 24–27. 4. Голубенко В. Кілька кроків до порядку в обліку запасів / В. Голубенко // Дебет-кредит. – 2003. – № 37. 5. Інструкція з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 11 серпня 1994 року № 69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : minfin.gov.ua. 6. Мурашко О. В. Облік і контроль матеріальних запасів : автореф. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О. В. Мурашко. – Ірпінь : Нац. акад. держ. под. служби, 2006. – 19 с. 7. Золотухин А. Учет запасов как необоротных активов / А. Золотухин // Баланс. – 2009. – № 47 (876). – С. 20–21. 8. Сікора І. Проблемні аспекти гармонізації бухгалтерського обліку оборотних активів до вимог міжнародних стандартів / І. Сікора // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 4. – С. 36–42.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

МАЙНОВІ СПОСОБИ ЗАДОВОЛЕННЯ ПРАВ НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ, ЩО БУЛИ ПОРУШЕНІ

Анотація. Розглянуто основні майнові способи задоволення прав на об'єкти інтелектуальної власності, які були порушені. Визначено спільні риси та відмінності даних способів з метою задоволення інтересів власників прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Аннотация. Рассмотрены основные имущественные способы удовлетворения нарушенных прав на объекты интеллектуальной собственности. Определены общие черты и отличия данных способов с целью удовлетворения интересов собственников прав на объекты интеллектуальной собственности.

Annotation. The main ways of meeting the violated property rights of intellectual property are studied. Similarities and differences between these methods in order to satisfy the interests of owners of rights to intellectual property are identified.

Ключові слова: інтелектуальна власність, майнові способи задоволення прав.

Питання, що стосуються інтелектуальної власності, на сьогоднішній день залишаються суперечливими і не достатньо вирішеними, однак починають набувати все більшої наукової обґрунтованості та практичної реалізації. Розгляд даного питання дає усі підстави вважати, що різні способи задоволення таких прав сильно відрізняються та є результатом різноманітних обставин і причин виникнення.

Різноманіття майнових способів задоволення прав на об'єкти інтелектуальної власності є безумовно позитивним явищем, однак у той же час існує негативна сторона, що виявляється у недостатньому розумінні суб'єктами прав на інтелектуальну власність цього різноманіття, особливостей кожного зі способів. У свою чергу достатнє тлумачення даної проблеми дасть можливість використовувати свої законні права та відшкодувати завдані матеріальні збитки.

Захист прав на інтелектуальну власність, крім правового, носить помітно виражений економічний аспект. Адже об'єкти інтелектуальної власності та права на них, що виражаються у вигляді нематеріальних активів, є майном підприємства та формують його вартість як цілісного майнового комплексу. Відповідно, збільшення та поповнення інтелектуальної складової нематеріальних і матеріальних активів суб'єкта господарювання веде до збільшення його ринкової вартості.

Питання захисту прав на інтелектуальну власність та використання різноманітних методів задоволення прав на неї стало предметом дослідження багатьох вчених-теоретиків і практиків. До них відносяться О. Петренко, Т. Рим, С. Солдатенко, В. Погуляев, Н. Яркіна, О. Ришкова, І. Цветков та ін.

О. Петренко вважає компенсацію найбільш обґрунтованим способом задоволення незаконного використання об'єктів права промислової власності, вважаючи доцільним закріплення процесу визначення компенсації на рівні законодавства України [1, с. 81–88].

У своїй роботі [2, с. 55–58] Т. Рим відмежовує поняття заздалегідь оцінених збитків від подібних, зазначаючи, що даний спосіб захисту прав на інтелектуальну власність, які було порушено, дає можливість добиватися відшкодування завданих збитків, не витрачаючи зайві ресурси на доведення їх розміру.

С. Солдатенко зазначала, що до способів захисту авторського права та суміжних прав відноситься висунення позову про відшкодування збитків або стягнення доходу, отриманого правопорушником унаслідок порушення ним авторського права та суміжних прав, або виплату компенсацій [3, с. 59–64].

У той же час І. Цветков наголошує, що в умовах розвалу договірної дисципліни, видається вкрай важливим якомога скоріше запровадити на практиці інститут заздалегідь оцінених збитків [4, с. 238–239].

Метою дослідження є визначення майнових способів задоволення прав на об'єкти інтелектуальної власності, які були порушені у процесі цивільно-правової діяльності фізичних та юридичних осіб, а також виділення їх спільних рис і відмінностей.

Досягнення поставленої мети ставить перед собою такі завдання: визначити сутність об'єктів інтелектуальної власності; проаналізувати основний матеріал відносно способів захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності; виділити основні майнові способи задоволення прав на об'єкти інтелектуальної власності, які були порушені; визначити спільні риси та відмінності таких способів.

Об'єктом дослідження виступають об'єкти на права інтелектуальної власності.

Предметом дослідження є майнові способи задоволення прав суб'єктів інтелектуальної власності, порушених у процесі їх діяльності.

Поняття інтелектуальної власності (ІВ) включає в себе три основні елементи, а саме: інтелектуальний продукт, інтелектуальна власність і нематеріальний актив. До об'єктів ІВ відносяться: об'єкти авторського права; об'єкти суміжних прав; об'єкти науково-технічної інформації; об'єкти промислової власності; засоби індивідуалізації; ноу-хау [5; 6].

Аналіз відповідної літератури дозволяє виділити такі майнові способи задоволення прав на об'єкти ІВ, які було порушено: компенсація, або разове грошове стягнення; відшкодування збитків; стягнення прибутку; заздалегідь оцінені збитки; передання відступного; штрафні санкції.

Автор вважає за доцільне зупинитися на кожному з даних методів. Відповідно до п. 5 ч. 2 ст. 432 Цивільного кодексу України (ЦКУ) для захисту ІВ судом може бути постановлене рішення щодо застосування разового грошового стягнення замість відшкодування збитків за неправомірне використання об'єкта права ІВ. Сутність таких методів, як відшкодування збитків та стягнення доходів пояснює ЦКУ. Так, на підставі ст. 22 ЦКУ збитками, завданими в результаті порушення цивільного права особи, є втрати, яких вона зазнала у зв'язку зі знищенням або пошкодженням речі, а також витрати, які особа зробила або мусить зробити для відновлення свого права, а також доходи, які особа могла б реально одержати, якби її право не було порушене [7].

Таким чином, якщо особа, яка порушила право, одержала у зв'язку з цим доходи, то розмір упущеної вигоди, що має відшкодуватися особі, право якої порушено, не може бути меншим від доходів, одержаних особою, яка порушила право.

Однак поряд з цим особливістю компенсації є те, що встановлений законодавством її розмір не визнається збитками, і, таким чином, при стягненні компенсації суд не повинен встановлювати розмір збитків та причинно-наслідковий зв'язок. У той же час предмет доказування у справах про відшкодування збитків та стягнення доходу не відповідає предмету доказування у справах про стягнення компенсації. Розмір заподіяних збитків повинен бути повністю доведений позивачем, у той час, як розмір компенсації суд повинен встановити між нижньою та верхньою межею (від 10 до 50 000 мінімальних заробітних плат) [1].

Директива 2004/48/ЄС Європейського парламенту та Ради Європейського Союзу від 29.04.2004 р. визначає, що якщо порушення прав на об'єкти ІВ вчинено за відсутності умислу чи грубої необережності, повинна бути встановлена можливість зобов'язати порушника тільки до виплати грошової компенсації [8].

Якщо ж правопорушник знав чи повинен був знати про протиправність своїх дій, він повинен відшкодувати завдані збитки. Компенсація підлягає виплаті у разі доведення самого факту порушення прав власника на об'єкти ІВ. Тобто для задоволення вимоги про виплату компенсації достатньо наявності доказів учинення особою дій, які визнаються порушенням прав на об'єкти ІВ. У випадку ж відшкодування збитків або стягнення доходів вимагається доведення розміру заподіяних реальних збитків та упущеної вигоди.

Перейдемо до розгляду інститутів заздалегідь оцінених збитків, передання відступного та штрафних санкцій. Варто зазначити, що реалізація даних способів потребує наявності договорів, узгоджених сторонами. Однак очевидно, що власник таких прав міг не укласти договору з іншим суб'єктом, якщо це не було необхідно умовою реалізації права на об'єкт ІВ. Тому для їх використання доцільно було б зазначити у відповідних документах, наділених законним підтвердженням, усі додаткові необхідні положення.

Так згідно з п. 5 ст. 225 Господарського кодексу України (ГКУ) сторони господарського зобов'язання мають право за взаємною згодою заздалегідь визначити погоджений розмір збитків, що підлягають відшкодуванню, у твердій сумі або у вигляді відсоткових ставок залежно від умов правопорушення. Отже, до особливостей заздалегідь оцінених збитків можна віднести такі: у договорі заздалегідь визначається розмір збитків у разі складності чи неможливості доведення їх розміру; сторони обумовлюють та узгоджують розмір таких збитків; цей розмір визначається до правопорушення; право на такі збитки виникає незалежно від фактично заподіяних збитків [9].

Правова природа передання відступного пояснюється ст. 600 ЦКУ. Зобов'язання з реалізації права на ІВ припиняється за згодою сторін унаслідок передання правопорушником власнику прав на ІВ відступного (грошей, іншого майна тощо), розмір, строки та порядок передання якого встановлюються сторонами [7].

Спільним між даними поняттями є можливість передбачення фіксованої суми, яка сплачується правопорушником. Однак якщо після передачі відступного правовідносини між сторонами припиняються, то у разі відшкодування заздалегідь узгоджених збитків вони тривають.

Як впливає з положень ст. 230 ГКУ штрафними санкціями визнаються господарські санкції у вигляді грошової суми, яку учасник господарських відносин зобов'язаний сплатити у разі порушення ним правил здійснення господарської діяльності, невиконання або неналежного виконання господарського зобов'язання [9].

Спільним між заздалегідь узгодженими збитками та штрафними санкціями є: погодження їх розміру сторонами (у разі наявності договору) або попереднє документальне підтвердження (при



відсутності договору); відсутність необхідності доказування розміру збитків; право на такі нарахування виникає незалежно від фактично заподіяних збитків. Однак для стягнення неустойки достатньо самого факту вчинення правопорушення, а для виникнення права на збитки цього недостатньо, адже не всяке порушення права на ІВ завдає його власнику матеріальної шкоди. Тому право на стягнення такого виду збитків виникає лише у випадку появи певних майнових втрат.

Права на об'єкти інтелектуальної власності є надзвичайно важливою економічною категорією, що потребує ретельного дослідження. Правову захищеність економічних суб'єктів у даній сфері можна впевнено вважати передумовою їх стабільності та подальшого підвищення потенціалу.

Хоча розгляд інтелектуальної власності на сьогоднішній момент цікавить багатьох вчених та науковців, недостатньо дослідженими залишаються проблеми застосування об'єктів інтелектуальної власності та прав на них для досягнення додаткового позитивного економічного ефекту, а також вирішення окремих соціальних задач окремого підприємства й на рівні держави.

Наук. керівн. Писарчук О. В.

Література: 1. Петренко О. Застосування компенсації за неправомірне використання об'єктів права промислової власності / О. Петренко // Юридична Україна. – 2008. – № 5. – С. 81–88. 2. Рим Т. Проблеми визначення розміру збитків у Цивільному законодавстві України / Т. Рим // Цивільне право. – 2008. – № 6. – С. 55–58. 3. Солдатенко С. Как защитить авторские права на компьютерную программу и коммерческую тайну / С. Солдатенко // Налоговое планирование. – 2006. – № 2 (23). – С. 59–64. 4. Цветков И. В. Договорная дисциплина в хозяйственной деятельности предприятия: теория и практика / И. В. Цветков. – М., 2006. – 447 с. 5. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет от истоков до наших дней : учебное пособие для вузов / Я. В. Соколов. – М. : Аудит ; ЮНИТИ, 1996. – 638 с. 6. Хвищун І. П. Об'єкти і види інтелектуальної власності як особливого нематеріального активу [Електронний ресурс] / І. П. Хвищун // Збірник праць Луцького державного технічного університету. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en-oi/2007_4_2/zbirnik_O_FN_4has_2_184.pdf. 7. Гражданский кодекс Украины. – Харьков : Парус, 2007. – 400 с. 8. Фелицина С. Б. О Директиве Европейского Союза о защите прав интеллектуальной собственности / С. Б. Фелицина, И. Г. Антипина // Изобретательство. – 2005. – № 5. – С. 54. 9. <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

Чередниченко Т. М.

УДК 331.211

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

СОЦІАЛЬНИЙ ПАКЕТ ЯК ІНСТРУМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Анотація. Визначено суть соціального пакета як інструмента удосконалення оплати праці. Проаналізовано основні його складові та можливі доповнення до нього.

Аннотация. Определена суть социального пакета как инструмента усовершенствования оплаты труда. Проанализированы основные его составляющие и возможные дополнения к нему.

Annotation. The essence of a social package as tool of improvement of payment of work is determined. Its basic components and possible additions to it are analyzed.

Ключові слова: соціальний пакет, базовий соціальний пакет, мотиваційний пакет.

Проблема організації оплати праці на підприємстві є однією з найбільш гострих. Актуальність проблеми зростає на фоні соціально-економічної кризи у країні. Заробітна плата повинна використовуватися як найважливіший засіб для стимулювання до зростання продуктивності праці, прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості продукції, підвищення ефективності виробництва. Але в Україні відсутня ефективна державна політика зайнятості, заробітної плати і трудових доходів. Праця та її оплата як ціннісні орієнтири втрачають своє соціально-економічне призначення, що руйнує основи економічного й соціального розвитку суспільства. Тому цей процес в Україні потребує всебічного моніторингу, аналізу та контролю.

Однією з форм винагороди за працю, що останнім часом все більш активно використовується в регулюванні трудових відносин на ринку праці, є соціальний пакет. На сучасному етапі під

© Чередниченко Т. М., 2011

соціальним пакетом розуміють надання роботодавцем працівнику благ у вигляді пільг, компенсацій, привілеїв понад розмір його основної заробітної плати [1, с. 6].

Питаннями удосконалення оплати праці займалися такі вчені, як: Д. Богиня, А. Власова [2], І. Новак [1], Н. Ткаченко та ін. Проте механізми удосконалення оцінки та стимулювання праці поки що залишаються недостатньо дослідженим напрямом, що призводить до відсутності зв'язку між кваліфікацією та рівнем оплати праці, поширення бідності серед працівників, виникнення інших негативних наслідків.

Метою даної роботи є дослідження основних складових соціального пакета, що забезпечують соціальний розвиток трудового колективу підприємства, обґрунтування його необхідності та дієвості.

Для досягнення зазначеної мети ставляться такі завдання: розкриття змісту та значення соціального пакета у процесі підвищення стандартів трудової діяльності працівників, визначення та аналіз основних його елементів, обґрунтування умов та способів організації оптимальної й ефективної системи оплати праці і матеріального стимулювання персоналу на підприємстві, дослідження передумов та наслідків її запровадження.

Об'єктом дослідження є інструментарій, що використовується для удосконалення системи оплати праці.

Предметом дослідження є соціальний пакет як інструмент удосконалення оплати праці.

Соціальний пакет на кожному підприємстві може включати різні складові, але основними його елементами є заробітна плата, що, у свою чергу, поділяється на основну, додаткову та інші заохочувальні і компенсаційні виплати, а також додаткові соціальні пільги, які підприємство визначає для всіх працівників однаково чи встановлює індивідуально для кожного окремо, перераховуючи їх в індивідуальних трудових договорах.

Отже, до складу соціального пакета входять як базові соціальні гарантії, передбачені законодавством про працю та соціальне забезпечення, так і додаткові матеріальні блага, надання яких здійснюється роботодавцем за власною ініціативою. Так соціальний пакет має таку структуру (рисунок).

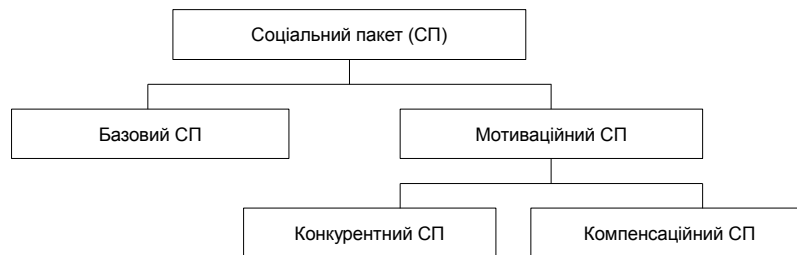


Рис. Структура соціального пакета

При цьому базовий соціальний пакет охоплює: забезпечення необхідних для виконання роботи умов праці, передбачених законодавством, колективним договором і угодою сторін; загальнообов'язкове державне соціальне страхування; виплату в повному розмірі належної працівнику заробітної плати; надання соціальних пільг і гарантій, передбачених колективним договором, угодою.

Мотиваційний пакет, що може бути визначений як передбачені законодавством блага, що надаються роботодавцем працівнику понад гарантії, поєднує в собі конкурентний і компенсаційний пакети.

В узагальненому вигляді зміст конкурентного пакета можна представити як сукупність чотирьох блоків: забезпечення здоров'я; розвиток корпоративної культури, навчання, підвищення кваліфікації; відпочинок та розваги; мотивація праці.

Компенсаційний пакет охоплює відшкодування особистих витрат, пов'язаних із роботою (на мобільний зв'язок, транспорт, оренду або придбання житла в іншому місті та ін.). Стабільні та сильні компанії працюють на перспективу. У більшості з них основна частина компенсаційного пакета – це інвестиції у свій персонал, а значить – і у власне майбутнє. Якщо компанія пропонує широкий соціальний пакет, це означає, що тут відповідно відносяться до управління персоналом і співробітники мають хороші можливості для розвитку та самореалізації [3].

Наведена класифікація ґрунтується на принципі добровільності надання матеріальних благ працівнику понад розмір його основної заробітної плати, а також за ознакою доповнення до неї або відшкодування особистих витрат.

Чинниками, що впливають на структуру соціального пакета, є: цілі та стратегія компанії, її поведінка на ринку праці; стан ринку праці й загальні тенденції на ньому; етап життєвого циклу (стадія розвитку) компанії; розмір компанії; законодавство та система оподаткування; фінансові можливості компанії; географія (місце розташування компанії); система цінностей і корпоративна культура компанії; потреби працівників; вимоги роботодавця; рівень посади працівника; особистість працівника тощо [2]. Саме цими чинниками визначається майбутній масштаб соціального пакета і ступінь охоплення ним працюючих.



Особливість сучасного соціального пакета – це його вільний вибір. Якщо раніше працівникам пропонувався заздалегідь сформований набір спеціальних пільг і послуг, то останнім часом такі набори витісняються "гнучкими" соціальними пакетами, що надають працівникам свободу вибору тих або інших виплат, послуг – залежно від їхнього стану здоров'я, інтересів та сімейного стану [4, с. 67]. Якщо на ринку є багато пропозицій про роботу з однаковими умовами оплати праці, то соціальний пакет стає визначальним фактором при виборі роботодавця. У той же час залежно від гостроти ринкової конкуренції гнучкість соціального пакета сприяє формуванню в Україні сучасного, конкурентного ринку праці, створенню та розвитку засад корпоративної культури в суспільстві, підвищенню конкурентоспроможності людських ресурсів.

Виходячи з визначеної структури соціального пакета, він виконує такі основні функції: гарантійну, мотиваційну та компенсаційну. Їх реалізація має забезпечувати досягнення основної мети – збалансування індивідуальних потреб працівника зі стратегічними силами компанії. Цей баланс досягається за відповідності соціального пакета таким основним цілям сторін трудових відносин.

Так, базові очікування від соціального пакета з боку працівника включають таке: гідну винагороду та реалізацію амбіцій; професійне зростання й особистий розвиток; належні умови праці й безпека; здоровий спосіб життя і профілактика; вирішення особистих проблем; соціальний статус, елементи престижу.

Основні вимоги до соціального пакета з боку роботодавця формуються, виходячи з максимальної реалізації стратегічних цілей компанії; залучення персоналу в організацію та запобігання відпливу кваліфікованих працівників; ефективного управління персоналом, мінімізації витрат, пов'язаних із хворобами, відсутністю працівників на роботі з інших причин; стимулювання певної виробничої поведінки; контрольованості витрат на персонал; адміністративної ефективності і простоти.

Отже, соціальний пакет, його структура та величина, є потужним інструментом впливу на ступінь психологічного та фізичного залучення працівника, індивідуальну й організаційну дієвість, а відтак тривалість й успішність трудових відносин між працівником і роботодавцем.

Звичайно, надаючи соціальний пакет підприємство переслідує ще один аспект – це вигоду від своєї діяльності. Адже персонал – це головний ресурс організації і компанія починає вкладати у нього певні ресурси, коли їй потрібні конкурентні переваги. Чим гостріша конкуренція, тим важливіше для компанії лояльність співробітників.

Ефективне використання соціального пакета вимагає забезпечення дотримання трьох принципів компенсаційної політики: конкурентоспроможність (зовнішня справедливість) відображає співвідношення оплати, яку пропонує організація, з оплатою аналогічної посади, що сформувалася на ринку; відповідність (внутрішня справедливість) формується під час порівняння різних видів робіт з метою визначення цінності кожного з них та встановлення ієрархії зарплат усередині організації; індивідуальна справедливість відображає суб'єктивне сприйняття справедливості компенсації власне працівниками [1, с. 9].

Таким чином, соціальний пакет є елементом заробітної плати, мотиваційним інструментом, що інтегрує методи матеріального та нематеріального стимулювання праці, системою заходів, що дає можливість не лише задовольнити потреби працівників, забезпечити реалізацію ними власних конституційних прав у сфері праці, а й безпосередньо вплинути на виробничий процес.

Виникнення соціального пакета як засобу стимулювання та приваблення кадрів зумовлено вагомими причинами, основною з яких є дефіцит на ринку праці висококваліфікованих кадрів. Потрібного спеціаліста знайти важко, але ще важчим є утримати його в умовах конкуренції. Тому, окрім належної заробітної плати, потрібно запропонувати йому щось таке, що утримає його в компанії на довгий термін. Зараз, як відомо, дуже гостро стоїть проблема із забезпечення житла. Тому, на погляд автора, це може бути однією зі складових соціального пакета – підприємство виступить гарантом при взятті працівником кредиту на купівлю житла.

Крім того, досягаючи стабільного становища в компанії, роботодавець не може нескінченно збільшувати заробітну плату, а соціальний пакет можна розширяти та наповнювати новими складовими, тим самим стимулюючи підвищення продуктивності праці й оптимізуючи витрати на управління персоналом [3, с. 61].

Основним аргументом при виборі гідного соціального пакета для багатьох є той факт, що компанії, які пропонують своїм співробітникам різні пільги, прийнято вважати надійнішими та стабільнішими. Сьогодні соціальний пакет став невід'ємним атрибутом корпоративного управління кожної з розвинених компаній. Він може складати від третини до половини величини заробітку. У принципі до соціального пакета можуть входити будь-які матеріальні та нематеріальні блага. Проте надання стандартного набору не завжди сприймається як діюча пільга, а, швидше, як належна турбота компанії про її співробітників. Виникає ситуація, коли кваліфіковані працівники, що цінують себе і свою працю, чекають від керівництва чогось більшого, ніж обід у загальній їдальні [5, с. 39]. Тому підприємство має задуматись, якими ще заохоченнями винагородити своїх працівників.

Так, наприклад, можна запропонувати гнучкий графік роботи для матерів, які мають маленьких дітей: приходити на роботу на годину пізніше чи працювати неповний робочий день тощо.

Також зараз, коли стало обов'язковим дошкільне навчання, гостріше стала відчуватися проблема із забезпеченням дитячими садками. Автор вважає, що організації могли б звернути увагу на дане питання і створити такі заклади для своїх працівників.

Отже, за результатами проведеного дослідження можна сформулювати такі висновки, що послуги та блага, які передбачені соціальним пакетом підприємства, покликані стимулювати працівника до підвищення кваліфікації, рівня освіти, отримання додаткових навичок, а також до

продовження співпраці з даним підприємством, що є позитивним як для самого працівника, так і для підприємства.

Чинне законодавство України не передбачає обов'язкового запровадження соціального пакета, проте встановлює право підприємства запроваджувати додаткові соціальні гарантії. Набір таких гарантій підприємство обирає самостійно за вимогами працівників, виходячи із власних можливостей та з огляду на практику діяльності конкурентів. Отже, склад соціальних пакетів може бути найрізноманітніший, що зумовлює і широке коло пропозицій, які підприємство може запропонувати та здійснювати у зв'язку з наданням такого компенсаційного пакета.

Таким чином, соціальний пакет виступає і як інструмент корпоративної соціальної відповідальності, і як своєрідний соціальний інститут забезпечення стійкого суспільного розвитку. Це своєрідний добровільний внесок бізнесу, який виходить за рамки встановлених законом обов'язків і припускає, що організації добровільно вживають додаткових заходів для підвищення якості життя працівників й їхніх родин, а це забезпечує нові соціально-відповідальні результати.

Використання роботодавцями соціального пакета сприяє формуванню в Україні сучасного, конкурентного ринку праці, створенню та розвитку засад корпоративної культури у суспільстві, підвищенню конкурентоспроможності національної робочої сили тощо.

Наук. керівн. Писарчук О. В.

Література: 1. Новак І. Соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці / І. Новак // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 6–10. 2. Власова А. Управление компенсационным пакетом / А. Власова // Отдел кадров. – 2004. – № 20. – С. 8. 3. Тяжельникова Е. Социальный пакет / Е. Тяжельникова // Секретарь-референт. – 2005. – № 3. – С. 60–63. 4. Білявський В. Соціальний пакет як інструмент мотивування персоналу торговельного підприємства / В. Білявський // Вісник. – 2007. – № 6. – С. 62–68. 5. Юрков М. Соціальний пакет як різновид соціальної діяльності підприємства: правові аспекти / М. Юрков // Право України. – 2007. – № 7. – С. 38–41.

УДК 657.421

Салошенко С. В.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ

Анотація. Розглянуто особливості документального оформлення операцій з основними засобами, запропоновано напрями модифікації типових форм первинного обліку.

Аннотация. Рассмотрены особенности документального оформления операций с основными средствами, предложены направления модификации типичных форм первичного учета.

Annotation. The features of documentary registration of operations with basic facilities are considered; directions of modification of typical forms of primary consideration are offered.

Ключові слова: основні засоби, первинні документи, первісна вартість, амортизація.

Для ефективного функціонування будь-якої ланки ринкової економіки необхідно, щоб учасники, які приймають рішення, мали об'єктивну інформацію про активи, зобов'язання, власний капітал, фінансовий стан, результати діяльності, а також про процеси їх формування як для цілей власного підприємства, так і для партнерів на підставі попередніх даних. Таку інформацію надає система бухгалтерського обліку, яка здійснює процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам. Важливою функцією бухгалтерського обліку є задоволення інформаційних потреб, тому інформація, яка формується у системі бухгалтерського обліку, має бути обґрунтованою, повною, своєчасною. Найбільш інформативними є первинні документи, які



ведуться на різних ділянках обліку. Одним з найважливіших на підприємстві є облік основних засобів та їх документальне оформлення.

Первинні документи повинні містити всю інформацію, що стосується обліку основних засобів, а саме: дані про їх надходження і вибуття, місцезнаходження, стан збереження, амортизацію, переоцінку, зменшення (відновлення) корисності. При цьому якісні характеристики інформації, що міститься в первинних документах, повинні задовольняти вимогам та потребам усіх користувачів: як внутрішніх (управлінський персонал підприємства), так і зовнішніх (власники, аудитори й інші користувачі). Тому в сучасних умовах питання форми та змісту первинних документів набуває особливого значення і є актуальним.

Дослідженням даної проблеми займалися такі вчені, як А. Белосов [1], І. Назаренко [2], Т. Поверенная [3], але вони лише описували законодавчо установлені форми первинного обліку основних засобів, а проблема удосконалення документального оформлення даних операцій не була повністю розкрита в цих роботах, тому потребує більш детального вивчення.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо удосконалення первинного обліку основних засобів.

Для вирішення поставленої мети було визначено та вирішено таке завдання: визначити особливості документального оформлення операцій з основними засобами й удосконалити елементи документообігу.

Об'єктом дослідження є первинні документи з обліку основних засобів.

Предметом дослідження є процес документального оформлення операцій з основними засобами.

Прийняте у 2000 році П(С)БО 7 "Основні засоби" [4] суттєво змінив існуючий до того часу порядок обліку основних засобів, але незважаючи на те, що він застосовується вже близько 10 років, за цей час типові форми первинного обліку операцій з основними засобами не зазнали жодних змін. Первинна облікова документація про наявність, склад, рух та інші операції, що здійснюються з основними засобами, була затверджена наказом Міністату "Про затвердження типових форм первинного обліку" № 352 від 29.12.1995 р. й містить окремі графи, що втратили свій зміст і на підприємствах не використовуються. Водночас окремі показники, наявність яких передбачена П(С)БО 7 "Основні засоби" [4], опинилися поза реєстрацією в типових формах первинного обліку.

Згідно з наказом Міністату України від 29.12.95 № 352 "Про затвердження типових форм первинного обліку" облік наявності та руху основних засобів забезпечується такими типовими формами документів [5, с. 87]: ОЗ-1 "Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів"; ОЗ-2 "Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів"; ОЗ-3 "Акт списання основних засобів"; ОЗ-4 "Акт списання автотранспортних засобів"; ОЗ-5 "Акт про встановлення, пуск та демонтаж будівельних машин"; ОЗ-6 "Інвентарна картка обліку основних засобів"; ОЗ-7 "Опис інвентарних карток з обліку основних засобів"; ОЗ-8 "Картка обліку руху основних засобів"; ОЗ-9 "Інвентарний опис основних засобів".

Кожна з перелічених форм первинних бухгалтерських документів повинна містити таку інформацію про об'єкт: первісна вартість, залишкова вартість, строк корисного використання, ліквідаційна вартість, річна норма амортизації (для методів прискореної амортизації або квартальна для податкового методу), шифр субрахунку, що дебетується, а також окремі відомості для розрахунку амортизації з основних засобів, що надійшли у попередньому місяці і вибули у звітному.

Первинні документи є підставою для записів у регістрах бухгалтерського обліку та відображення фактів здійснення господарських операцій у фінансовому й податковому обліку. Кожна типова форма використовується відповідно до здійснюваних господарських операцій [2, с. 51]. Необхідно зазначити, що форми первинних документів щодо основних засобів були затверджені ще в 1995 році, тобто до реформування бухгалтерського обліку на основі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. У сучасних умовах деякі реквізити зазначених форм не використовують, а деякі необхідні реквізити в них відсутні.

Тому перше, що можна запропонувати – це замінити окремі показники чинних типових форм первинного обліку, наприклад:

1) "Балансова вартість" (ОЗ-1, ОЗ-6) на показник "Справедлива вартість". Це дасть змогу більш точно показати, яка вартість відображена в даному документі, тому що в перші роки експлуатації основного засобу ці дві вартості рівні, а в наступні роки справедлива і балансова вартість можуть відрізнятись. Крім того, це дозволить визначити необхідність проведення переоцінки основних засобів;

2) "Код норми амортизаційних відрахувань" (ОЗ-1, ОЗ-3, ОЗ-4) на показник "Група основних засобів". Ці зміни необхідні для того, щоб віднести і спочатку вказати, до якої групи буде належати певний об'єкт основного засобу для податкового обліку;

3) "Норми амортизаційних відрахувань: на повне відновлення, на капітальний ремонт" (ОЗ-1, ОЗ-3, ОЗ-4, ОЗ-6) на показник "Метод нарахування амортизації", оскільки поняття "Метод нарахування амортизації" більш актуальне та більш повно і точно відображає зміст інформації, яку необхідна містити дана графа документа;

4) "Дата початку сплати за основні засоби" (ОЗ-3, ОЗ-6) на показник "Ліквідаційна вартість", що дозволить більш точно відобразити суть відповідних даних для цілей бухгалтерського та податкового обліку.

Підприємства повинні самостійно здійснювати модифікацію типових форм первинного обліку до потреб управління. Адже згідно з п. 2.7. Положення "Про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку" № 88 [6] документування господарських операцій може здійснюватись з використанням виготовлених самостійно бланків, які повинні обов'язково містити реквізити типових або спеціалізованих форм документів.

Наступною пропозицією є оформлення як додатка до акта приймання-передачі об'єкта основних засобів окремого первинного бухгалтерського документа, що буде містити розрахунок формування первісної вартості об'єкта. Це необхідно саме тому, що усі витрати, пов'язані з надходженням об'єкта основних засобів, підтверджуються окремими бухгалтерськими документами, проте остаточна сума первісної вартості, яка відображена в акті приймання-передачі об'єкта й інвентарній картці і складається з цих витрат, фактично не підтверджена первинним документом. Форма додатка до акта приймання-передачі об'єкта основних засобів може бути представлена в такому вигляді (рисунок).

Додаток До акта приймання-передачі об'єкта основних засобів №											
№ п/п	Найменування об'єкта основних засобів	Інвентарний список	Елементи формування первісної вартості об'єкта основних засобів								Загальна сума
			Суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт	Суми реєстраційних зборів, державного мита платежів, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів	Суми ввізного мита	Суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням)	Витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів	Витрати на транспортування	Витрати на введення в експлуатацію	Інші витрати	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Рис. Додаток до акта приймання-передачі об'єкта основних засобів

Таким чином, запропоновані в даній роботі пропозиції щодо документального оформлення обліку основних засобів сприяють не тільки спрощенню калькулювання первісної вартості основних засобів, але є також інформаційною базою для прийняття управлінських рішень щодо складових елементів досліджуваного предмета.

Крім того, потребують перегляду типові форми первинних бухгалтерських документів розрахунку амортизації основних засобів, які вже не дають можливість нараховувати знос за всіма діючими методами. До того ж розподіл розрахунків амортизації основних засобів за видами підприємств не має сенсу, оскільки дія П(С)БО 7 "Основні засоби" поширюється на всі підприємства, крім бюджетних установ. Тому доцільно розробити такі форми розрахунку амортизації в бухгалтерському та податковому обліку.

Реалізація вказаних пропозицій дасть змогу спростити процедуру проведення розрахунку первісної вартості і нарахування амортизації основних засобів, а також значно підвищити інформативність типових первинних бухгалтерських документів, посилити контрольно-економічну та аналітичну функцію обліку.

Наук. керівн. Писарчук О. В.

Література: 1. Белосов А. Удосконалення документального оформлення операцій з основними засобами в умовах застосування П(С)БО 7 "Основні засоби" / А. Белосов // Бухгалтерський облік та аудит. – 2006. – № 3. – С. 49–56. 2. Назаренко И. Документальное оформление операций по учету основных средств / И. Назаренко // Все о бухгалтерском учете. – 2006. – № 31. – С. 54–60. 3. Поверенная Т. Учет основных средств: документальное оформление / Т. Поверенная // Баланс-Бюджет. – 2006. – № 7. – С. 28–30. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" № 288/4509 від 18.05.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 5. Наказ Міністерства статистики України від 29.12.1995 року № 352 "Про затвердження типових форм первинного обліку" // Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства. – 2007. – № 2. – С. 86–95. 6. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ВІДОБРАЖЕННЯ ОБЛІКУ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ ТА ОСОБЛИВІСТЬ ЇХ ЗВІТНОСТІ

Анотація. Розкрито специфіку облікових процедур депозитних операцій у банках, наведено їх визначення та види.

Аннотация. Раскрывается специфика учетных процедур депозитных операций в банках, представлены их определения и виды.

Annotation. The specifics of registrations procedures of deposits operations in banks is studied and their definitions and types are considered.

Ключові слова: депозит, банк, звітність, облікові процедури депозитних операцій.

На сьогоднішній день специфіка банківської установи як одного з видів комерційного підприємства полягає в тому, що велика частина його ресурсів формується не за рахунок власних, а за рахунок залучених коштів, внесків клієнтів (депозитів). Тому розгляд облікових процедур за депозитними операціями та формування облікової інформації для складання звітності має важливе значення в діяльності банків.

Метою дослідження є розгляд та аналіз аналітичної інформації для складання звітності за депозитними операціями.

Завдання дослідження – дати визначення депозитних операцій банків та їх видів; розкрити специфіку укладання депозитної угоди між банком і підприємством; прослідити відображення депозитних операцій у звітних формах банків.

Об'єкт дослідження – депозитна діяльність банків.

Предмет дослідження – облікові процедури за депозитними операціями в банках та їх відображення у звітності.

Для успішної діяльності банків у конкурентному середовищі неодмінно слід нарощувати обсяги активних операцій, оскільки саме завдяки їм отримується прибуток, а отже, зрештою збільшується капітал банку. Проте власних коштів банку відчутно бракує для розширення кредитних вкладень, проведення операцій на фондовому, фінансовому та валютному ринках.

Лівову частку потреби в грошових ресурсах банки покривають за рахунок залучених коштів. Традиційно найбільша частка у структурі залучених коштів припадає на депозити. Операції із залучення банком коштів на депозит є пасивними депозитними операціями. Активними виступають депозитні операції тільки на міжбанківському ринку.

Згідно із Законом України "Про банки та банківську діяльність" [1] депозити зазначено як грошові кошти, які внесені у банк клієнтами, зберігаються на їх рахунках і використовуються відповідно до укладеної угоди й банківського законодавства.

Депозити, що застосовуються у практиці сучасних банків, відрізняються в залежності від строку, умов внесення і вилучення коштів, сплати відсотків, а також можливостей отримання пільг за активними операціями з банками та деяких інших характеристик.

Депозити до запитання, або платіжні депозити, – це кошти, що знаходяться на поточних рахунках і використовуються власниками для здійснення платежів (розрахунків) на користь третіх осіб через використання готівки або розрахункових інструментів. За цими депозитами банки або зовсім не сплачують відсотки, або запроваджують за ними низькі відсоткові ставки. Це пояснюється тим, що банки несуть дуже великі витрати, обслуговуючи платіжні рахунки, за якими обліковуються ці депозити.

Під час здійснення депозитних операцій виконуються такі облікові процедури:

- відкриття і реєстрація депозитного рахунку;
- облік операцій щодо залучення коштів на депозит;
- облік операцій із вилучення коштів з депозиту;
- нарахування відсотків за депозитом і операції щодо їх сплати клієнтам;
- облік операцій щодо повернення коштів з депозиту та закриття депозитного рахунку [2].

Депозитна угода укладається між банком і підприємством. Вона засвідчує право комерційного банку керувати залученими від юридичних і фізичних осіб грошовими коштами й право вкладників отримувати у чітко визначений строк суму депозиту та відсотків за користування ним. В угоді

значаються: дата внесення депозиту, сума депозиту, форма зарахування коштів на депозитний рахунок, відсоткова ставка за користування депозитом, періодичність виплати відсотків, порядок повернення депозиту і відсотків після закінчення строку зберігання, відповідальність сторін, умови розірвання угоди. В угоді проставляється номер відкритого особового депозитного рахунку.

Датою відкриття депозитного рахунку є дата надходження (перерахування) грошей на депозит.

Форма надходження грошей обумовлюється угодою. Операції щодо залучення коштів відображаються такими проведеннями.

1. При внесенні коштів від фізичних осіб готівкою дебетується рахунок 1001, а кредитується рахунки 2630 та 2635.

2. При перерахуванні коштів підприємством на депозит:

якщо депозитний рахунок відкривається в банку, в якому відкритий поточний рахунок Дт – 2600, Кт – Депозитні рахунки;

якщо підприємство має поточний рахунок в іншому банку, то дебетується рахунок 1200, а за кредитом депозитні рахунки.

Часткове вилучення коштів з депозиту передбачено тільки для окремих типів ощадних вкладів, наприклад, пенсійних, для зарахування заробітної плати та ін. Для обліку цих операцій складаються бухгалтерські проведення.

При вилученні готівкою: Д-т – Депозитні рахунки, К-т – 1001.

При перерахуванні на поточний рахунок: дебетуються депозитні рахунки, а кредитується поточні рахунки клієнтів.

Згідно з обліковою політикою банку можлива сплата відсоткового доходу щомісячно, раз за квартал, за підсумками року, після закінчення строку дії депозиту. Відсотки підлягають нарахуванню щомісяця, не пізніше ніж в останній робочий день місяця. Нараховані, але не сплачені відсотки відносять до нарахованих витрат. Відсотки, нараховані за депозитами, відображаються у балансі на перше число наступного місяця як зобов'язання банку, а у звіті про прибутки і збитки – як понесені витрати.

Нарахування відсотків за депозитом відображається таким чином:

за дебетом рахунків відображаються відсоткові витрати за коштами клієнтів, а за кредитом нараховані витрати за строковими депозитами.

На дату виплати відсоткового доходу виконується бухгалтерське проведення:

при перерахуванні коштів на поточний рахунок клієнта дебетуються рахунки нарахованих витрат за строковими депозитами, а за кредитами відображають поточні рахунки клієнтів;

при виплаті готівкою (для фізичних осіб) за дебетом відображають рахунки нарахованих витрат, а за кредитом – рахунок 1001.

Після закінчення депозитної угоди закриття депозиту здійснюється на основі оформлення меморіального ордеру і відображається бухгалтерськими проведеннями:

при поверненні коштів готівкою (для фізичних осіб) за дебетом відображаються депозитні рахунки клієнтів, а за кредитом – рахунок 1001 "Банкноти та монети в касі банку";

при перерахуванні на поточний рахунок за дебетом відображаються депозитні рахунки клієнтів, а за кредитом поточні рахунки клієнтів.

Повернення депозиту і сплата відсоткового доходу підприємствам здійснюються тільки через перерахування на поточний рахунок. Дострокове закриття депозитного рахунку можливе на підставі заяви або клопотання клієнта [3].

Комерційні банки та їх установи відображають депозитні операції у формах звітності, таких, як:

щоденно подається (відсилається) НБУ: довідка про залучені кошти та їх залишки на кореспондентському рахунку (форма № 381 Д) відповідно до файла 01 "Дані про залишки на рахунках" і файла 61 "Дані для розрахунку обов'язкових резервів банків зі щоденним контролем з формування обов'язкових резервів банків"; звіт про суми і процентні ставки за депозитами (форма № 350 Д) за файлом 03 "Дані за оборотами про суми і процентні ставки за кредитами і депозитами";

щомісяця: звіт про залишки за депозитними зобов'язаннями (класифікація за видами економічної діяльності) (форма № 361) відповідно до файла 14 "Дані про залишки за коштами до запитання, кредитними і депозитними рахунками"; довідка про залучені кошти та перерахування обов'язкових резервів на окремий рахунок у НБУ (форма № 381 А) за файлом 01 "Дані про залишки на рахунках" і файла 20 "Додаткові дані для розрахунку обов'язкових резервів";

квартальна звітність: форма № 683 "Інформація про вклади фізичних осіб у банках" за файлом 77 "Дані про залишки на рахунках" [4].

Кожна форма містить суми залишків на депозитних рахунках у таких розрізах: за галузями економіки; за видами економічної діяльності; за формами власності; за секторами економіки.

Ці форми застосовуються для створення національної статистики, що публікується у щомісячному бюлетені Національного банку України, а також для формування звіту, що надається Національним банком Міжнародному валютному фонду.

Таким чином, можна зазначити, що для банків депозити – це головний вид їхніх пасивних операцій і, отже, основний ресурс для проведення активних кредитних операцій. Тому правильне та своєчасне відображення у звітних формах облікової інформації необхідне для прийняття важливих рішень її користувачам.



Дане питання потребує подальшого розгляду та вдосконалення облікових процесів за депозитними операціями.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III "Про банки і банківську діяльність" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 2. Облік та аудит у комерційних банках / А. М. Герасимович, Т. В. Кривов'яз, О. А. Мазур та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Герасимовича. – Львів : Видавництво "Фенікс", 1999. – С. 125–128, 241–242. 3. Інструкції з бухгалтерського обліку кредитних і вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України, затверджені Постановою Національного банку України від 15.09.2004 р. № 435. 4. Глебова Н. В. Звітність банків : конспект лекцій / Н. В. Глебова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – С. 64–65.

Макарова О. С.

УДК [657.22:339.564](477)

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто проблеми обліку експортних операцій і особливо проблеми визначення доходу з них.

Аннотация. Рассмотрены проблемы учета экспортных операций и особенно проблемы определения дохода по ним.

Annotation. The problems of export operations and especially problems of determining the income on them are studied.

Ключові слова: експорт, дохід, договірні умови, витрати на експорт, Інкотермс, зовнішньоекономічна діяльність.

Однією з основних закономірностей розвитку світового господарства сьогодні є постійне зростання зовнішньоекономічних зв'язків між державами. Без здійснення зовнішньоекономічної діяльності побудова ринкової системи господарювання неможлива. Вона істотно впливає на темпи економічного зростання національної економіки та створення конкурентного ринкового середовища, а також примушує вітчизняних виробників покращувати якість виробленої продукції.

Слід зазначити, що ефективність експортних операцій цілком залежить від наявності надійної і повної обліково-економічної інформації, своєчасного відображення всіх операцій та повного розкриття інформації про цей вид постачань як відокремленої системи діяльності підприємств. Проте дослідження свідчать про наявність ряду питань організаційно-методичного забезпечення їх обліку, які призводять до серйозних порушень валютного, податкового та митного законодавства. Отже, значущість і недостатній рівень теоретичної розробки питань методології та організації обліку експортних операцій у системі зовнішньоторговельної діяльності і потреби практики обумовлюють актуальність обраної теми.

Проблемами обліку зовнішньоекономічних операцій займалися такі вітчизняні науковці, як: Лукашова І. О., Бутинець Ф. Ф., Кобилянська О. І., Кужельний М. В., Павлова І. В., Голова С. Ф. та ін. [1; 2]. Проте, хоча зазначеними авторами були висвітлені питання обліку операцій з експорту товарів за зовнішньоекономічними контрактами, що передбачають здійснення операцій з обов'язковим перетином митного кордону України, питання щодо обліку операцій з експорту товарів з урахуванням договірних умов, за якими не виникає необхідності щодо перетину митного кордону України, не були розглянуті.

Метою дослідження є визначення особливостей обліку експортних операцій в Україні, а також аналіз деяких проблемних аспектів обліку доходу від експорту товарів та виявлення можливих шляхів їх вирішення.

Основний нормативний документ, який регулює різноманітні аспекти здійснення зовнішньоекономічної діяльності, є Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність". Згідно з цим Законом під експортом розуміють продаж товарів (послуг) українськими суб'єктами зовнішньоеко-

номічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі з оплатою в негрошовій формі, з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [3].

Бухгалтерський облік експортних операцій залежить від умов, зазначених у зовнішньоекономічному контракті, форм розрахунків з іноземними покупцями, способу виходу на зовнішні ринки (через посередника або без) і передбачає проходження трьох етапів:

1. Облік руху експортного товару від постачальника до покупця.
2. Облік витрат експорту.
3. Облік реалізації та розрахунків з іноземними контрагентами.

Проте при здійсненні бухгалтерського обліку згідно з цими трьома етапами виникають труднощі, пов'язані з недосконалістю існуючої системи обліку. Так, хоча згідно із Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" експортні операції можуть здійснюватися без перетину митного кордону України і для виконання зовнішньоекономічних договорів використовуються міжнародні правила "Інкотермс", які за змістом становлять зведення тлумачень контрагентами різних країн умов постачання товарів, передумов виникнення зобов'язань, а також місце передачі товару, яке може знаходитися як на території виробника, так і на території іноземної держави, в Україні все ж таки не існує єдиних правил обліку експортних операцій без перетину митного кордону України.

Важливою складовою обліково-економічної політики підприємств з експортних операцій є момент визнання доходів і витрат, від обґрунтування правильності вибору якого залежить формування фінансових результатів. Облік доходів і витрат повинний бути організований таким чином, щоб не було розбіжностей у часі між відображенням доходу й періодом відображення витрат, а для запису на рахунках бухгалтерського обліку використовувалася інформація, що міститься у відповідних документах. У цьому випадку облік доходів і витрат буде відповідати принципам бухгалтерського обліку [1].

В Україні поняття "дохід" визначається П(С)БО № 15 "Дохід" як збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства) та в разі наявності таких умов: покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив); підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами); сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена; є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені [4].

Посилаючись на наведене вище визначення доходу, українські підприємства у своїй господарській діяльності постійно зустрічаються з проблемами. Так, в Україні існує заборона на визнання доходами попередньої суми оплати за товари роботи послуги, а також визначена сума авансу за продукцію не вважається доходом підприємства від реалізації товарів та послуг. Це повністю суперечить визначенню поняття "дохід", тому що отримання авансу приводить до збільшення активів підприємства. На практиці також виникають суперечливі моменти щодо визнання дати отримання суми валового доходу з експортної операції. Так, за експортними постачаннями визнання доходів і відображення їх в обліку відбувається не за методом нарахування, а за датою оформлення вивізної Вантажної митної декларації. Проте у такому випадку не враховується момент виникнення права на відвантажені товари. Згідно зі ст. 128 Цивільного кодексу України, підприємство має право самостійно визначити момент переходу права власності на товар [5]. Для цього, як правило, складається зовнішньоекономічний контракт при використанні "Інкотермс – 2000", однак і він не визначає всі аспекти відносин між продавцем та покупцем. Тому, у доказ того, що продавець виконав свої обов'язки згідно з базисом поставки і більш не відповідає за товар, покупцеві повинні бути надані відповідні товаросупровідні документи (товарно-транспортні накладні, рахунки-фактури та ін.). Щоб чітко визначити, коли ж виникає момент відвантаження, облік експортованих товарів необхідно вести за всіма місцями їх зберігання, етапами і напрямками руху із застосуванням відповідних аналітичних рахунків [2].

Таким чином, були виявлені і проаналізовані особливості відображення доходу від експортних операцій та запропоновані можливі варіанти вирішення цих особливостей, що дозволить підвищити якість зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Наук. керівн. Горяїнова Ю. С.

Література: 1. Лукашова І. О. Удосконалення обліку операцій з експортно-імпорتنими постачаннями товару [Електронний ресурс] / І. О. Лукашова. – Режим доступу : http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=6922. 2. Павлова І. В. Проблемні аспекти обліку доходу від експорту товарів [Електронний ресурс] / І. В. Павлова. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/60344.doc.htm. 3. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=92&ArtID=133>. 5. Цивільний кодекс України. – Харків : ТОВ "Одіссей", 2008. – 424 с.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ

Анотація. Розглянуто банківську систему як комплекс спеціалізованих фінансових інститутів, спроможних концентрувати та інвестувати значні обсяги капіталів. Розглянуто сутність і особливості операцій комерційних банків з цінними паперами.

Аннотация. Рассмотрена банковская система как комплекс специализированных финансовых институтов, способных концентрировать и инвестировать значительные объемы капиталов. Рассмотрены сущность и особенности операций коммерческих банков с ценными бумагами.

Annotation. The banking system as complex of the specialized financial institutes, able to concentrate and invest the considerable volumes of capitals is considered. The essence and peculiarities of commercial banks operations with securities are studied.

Ключові слова: цінні папери, ринок цінних паперів, цінні папери, які обліковуються в торговому портфелі, цінні папери в портфелі банку на продаж, цінні папери в портфелі банку до погашення, інвестиції в асоційовані та дочірні компанії.

Подальший розвиток ринку цінних паперів і одного з суб'єктів цього ринку – комерційних банків – є необхідною умовою вирішення проблеми фінансових ресурсів для України. Шлях України в напрямку до ринкової економіки також свідчить про актуальність створення необхідних умов для становлення та функціонування ринку цінних паперів, який сприяє руху капіталу. Комерційні банки є одними з найстаріших фінансових інститутів, що акумулюють значний обсяг вільних коштів і сприяють їхньому перерозподілу в економіці.

Проблематика операцій комерційних банків з цінними паперами потребує подальшого всебічного наукового осмислення і практичного вирішення. Значний внесок у розробку цих питань зробили західні економісти: Дж. Гітман, Г. Марковіц, Р. Мертен, Ф. Мишкін, П. Роуз, а також провідні вітчизняні економісти: Гетьман В. П., Мозговий О. М., Мороз А. М., Оскольський В. В., Примостка Л. О. та ін. Разом з тим залишається не висвітленим досить широке коло питань, пов'язаних зі специфікою проведення комерційними банками операцій з цінними паперами.

Мета дослідження – з'ясування сутності, сучасних особливостей операцій комерційних банків з цінними паперами, вивчення бухгалтерського обліку цінних паперів.

Завдання дослідження – вивчення класифікації цінних паперів банку з метою їх оцінки та відображення в бухгалтерському обліку; розкриття обліку цінних паперів у торговому портфелі банку; дослідження обліку цінних паперів у портфелі банку на продаж; розгляд особливостей обліку цінних паперів у портфелі банку до погашення; з'ясування особливостей відображення в обліку інвестицій в асоційовані та дочірні компанії.

Об'єкт дослідження – операції комерційних банків з цінними паперами.

Предмет дослідження – облікові процедури з цінними паперами банку.

Згідно із Законом України "Про цінні папери і фондовий ринок" цінні папери – це документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що випливають із цих документів, іншим особам [1].

Портфель цінних паперів становить згруповану інформацію з обліку інвестицій у цінні папери за їх видами і призначенням з метою складання фінансової звітності.

У торговому портфелі обліковуються цінні папери, придбані банком для перепродажу та переважно з метою отримання прибутку від короткотермінових коливань їх ціни або дилерської маржі. До торгових цінних паперів можуть бути віднесені будь-які інші цінні папери, що визначаються банком на етапі первісного визнання як такі, щодо яких банк має намір і змогу обліку за справедливою вартістю з визнанням переоцінки через прибутки/збитки, крім акцій, які не мають котировальної ціни на активному ринку і справедливую вартість яких неможливо достовірно визначити.

У портфелі цінних паперів на продаж обліковуються акції, інші цінні папери з нефіксованим прибутком та боргові цінні папери.



У портфелі до погашення обліковуються придбані боргові цінні папери з фіксованими платежами або з платежами, що можна визначити, а також з фіксованим строком погашення. Боргові цінні папери відносяться до портфеля до погашення, якщо банк має намір та змогу утримувати їх до строку погашення з метою отримання процентного доходу.

До інвестицій в асоційовані та дочірні компанії належать акції й інші цінні папери з нефіксованим прибутком емітентів, які відповідають визначенням асоційованої або дочірньої компанії банку, за винятком таких цінних паперів, що придбані та/або утримуються виключно для продажу протягом 12 місяців з дати придбання [2].

Згідно з Інструкцією з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України визначаються загальні принципи визнання та оцінки інвестицій в цінні папери [3]. Важливо зауважити, що у торговому портфелі банку та портфелі на продаж обліковуються акції й інші цінні папери з нефіксованим прибутком і боргові цінні папери, а у портфелі до погашення – лише боргові цінні папери.

Облік інвестицій у боргові цінні папери має свої особливості, що зумовлено тим, що вони, по-перше, можуть бути куплені за номіналом, з дисконтом або премією, а по-друге, на момент придбання купонних цінних паперів за ними можуть бути накопичені проценти.

Придбані боргові цінні папери відображаються в бухгалтерському обліку в розрізі таких складових: номінальна вартість, дисконт або премія, сума накопичених процентів на дату придбання.

У портфелях банку на продаж і до погашення дисконт та премія за борговими цінними паперами амортизуються протягом періоду з дати придбання до дати їх продажу або погашення за методом ефективної ставки відсотка. Амортизація дисконту (премії) не здійснюється для боргових цінних паперів, якщо величина дисконту (премії) на дату придбання є несуттєвою, тобто менша, ніж 1 % від суми номіналу. У такому разі вся сума дисконту (премії) збільшує (зменшує) процентні доходи під час первісного визнання цінного папера.

Нарахування процентів здійснюється залежно від умов випуску цінних паперів, але не рідше одного разу на місяць протягом періоду від дати придбання цінного папера до дати його продажу або погашення. Сума амортизації дисконту або премії нараховується одночасно з нарахуванням процентів.

Методика обліку цінних паперів за кожним портфелем має свої особливості. Водночас спільним для усіх портфелів цінних паперів є те, що на дату, з якої банк зобов'язується придбати цінні папери (дату операції) виконуються однакові позабалансові проведення, а саме:

на суму вартості цінних паперів, що купуються: Дт 9350 "Активи до отримання та депозити до розміщення за спотовими контрактами", Кт 9900 "Контррахунок";

на суму грошових коштів, що мають бути сплачені: Дт 9900 "Контррахунок", Кт 9360 "Активи до відправлення та депозити до залучення за спотовими контрактами".

Коли настає дата розрахунку (дата, з якої актив передається банку – визнається активом банку, або з якої актив передається банком – припинення визнання активу), то здійснюються зворотні бухгалтерські проведення.

При реалізації цінних паперів з будь-якого портфеля, на дату операції та дату розрахунку здійснюються аналогічні позабалансові проведення, але активом до отримання в цьому випадку виступають грошові кошти, а активом до відсилання – цінні папери.

Цінні папери, які придбані та/або зберігаються за дорученням і за кошти клієнтів, а також цінні папери, які придбані згідно з договорами про довірче управління, обліковуються за позабалансовими рахунками.

Цінні папери банків відображаються за балансовими рахунками таких груп Плану рахунків: 140, 141, 142, 143, 144, 300, 301, 310, 311, 321. Аналітичний облік цінних паперів за балансовими рахунками перелічених груп ведеться в розрізі їх емітентів та випусків.

Інвестиції в асоційовані та дочірні компанії відображаються в бухгалтерському обліку банку за рахунками 4 класу, розділів 41, 42 Плану рахунків.

Інформація про фінансові інвестиції банку розкривається у таких фінансових звітах: звіт "Баланс"; звіт про рух грошових коштів; примітки до річної фінансової звітності [2].

Таким чином, підвищений інтерес комерційних банків до вкладень у цінні папери позитивно впливає на структуру його активів і приносить при цьому значний прибуток. У цей час банкам дозволене створення дочірніх підприємств або банків, що також вимагає вкладень і дає можливість збільшувати прибутки. Комерційні банки можуть значно диверсифікувати джерела залучення ресурсів шляхом емісії цінних паперів, що забезпечить збільшення пропозиції цінних паперів на ринку, а як наслідок, зростання конкуренції між емітентами за кошти інвесторів, який приведе до активізації ринку цінних паперів.

Відображення облікових процедур з цінними паперами банків потребують подальшого розвитку.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Закон України "Про цінні папери і фондовий ринок" від 23.02.2006 № 3480-IV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dkpr.gov.ua>. 2. Литвин Н. Б. Фінансовий облік у банках (у контексті МСФЗ) : підручник / Н. Б. Литвин. – К. : Хай-Тек Прес, 2010. – С. 243–244, 251–293. 3. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України, затв. Постановою Правління Національного банку України 03.10.2005 р. № 358 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ ІЗ НАДАННЯ КРЕДИТІВ БАНКАМИ

Анотація. Розглянуто основні облікові процедури стосовно надання банківських кредитів з урахуванням ринкових ставок.

Аннотация. Рассмотрены основные учетные процедуры относительно предоставления банковских кредитов с учетом рыночных ставок.

Annotation. The basic registration procedures in relation to the grant of bank credits taking into account market rates are considered.

Ключові слова: кредит, кредитні операції, позабалансові рахунки, дисконт (премія), процентна ставка, комісійні доходи.

Кредитні операції посідають ключове місце з-поміж активних операцій комерційних банків. У більшості банків позичкові рахунки складають не менше половини їх сукупних активів і забезпечують близько 70 % від отриманих ними доходів. Така ситуація потребує, щоб банки правильно і точно відображали кредитні операції в обліку, тому розгляд та вивчення обліку кредитування банків є актуальним на сьогодні.

Досліджували проблеми банківського кредитування такі вчені-економісти, як: О. Дзюблюк, В. Сусіденко, Т. Клименко, В. Лагутін, І. Аванесова, Ю. Потійко, М. Алексєєнко та ін. У своїх працях вони вивчали суть поняття "кредитування", визначали класифікацію банківських кредитів, а також форми забезпечення, умови і механізми надання кредитів комерційними банками. Але ці питання потребують подальшого дослідження.

Мета дослідження – розкрити суть кредитних операцій комерційних банків, розглянути відображення в обліку операцій із надання кредитів клієнтам банку.

Завдання дослідження – визначити сутність кредиту і кредитних операцій комерційних банків; розглянути законодавчу базу щодо здійснення кредитних операцій банків України; проаналізувати відображення в обліку операцій з кредитування клієнтів банку.

Об'єкт дослідження – кредитні операції в діяльності банків.

Предмет дослідження – облікові процедури за кредитними операціями.

Кредитні операції посідають ключове місце серед активних операцій комерційних банків. Згідно із Законом України "Про банки і банківську діяльність" банківський кредит – будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми [1].

Банк виступає як кредитор, тобто він є юридичною особою, яка надає або бере на себе зобов'язання надати в майбутньому певну суму грошових коштів у розпорядження позичальника на певний строк. Позичальниками виступають клієнти та партнери банку, які отримують кошти в позику (у користування) і зобов'язуються повернути їх у визначений строк. До них належать суб'єкти підприємницької діяльності, органи державного управління, населення, банки.

Згідно з чинним банківським законодавством, клієнт має право вибору банку для реалізації потреби в кредитних операціях, тобто клієнт може відкривати позичкові рахунки не в одному, а в декількох банках. Це створює умови для розвитку міжбанківської конкуренції і надає клієнту можливість обирати банк, який пропонує найбільш оптимальні умови кредитування [2].

В Україні методологічні засади відображення в обліковій системі банків кредитних операцій та доходів і витрат, пов'язаних з їх проведенням, регламентуються такими нормативно-правовими актами НБУ: Інструкцією з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України, затвердженою постановою Правління НБУ № 481 від 27.12.2007 р. [3], Правилами бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України, затвердженими Постановою Правління НБУ від 18.06.2003 р. № 255 [4].

У день виникнення в банку зобов'язання з кредитування, тобто зобов'язання надати клієнту кредит на певних умовах, банк відображає суму зобов'язання на позабалансових рахунках. Така операція відображається бухгалтерським проведенням:

Дт 9129 "Інші зобов'язання з кредитування, які надані клієнтам"

Кт 9900 "Контррахунок".

Зобов'язання з кредитування банк визнає за позабалансовими рахунками до часу його погашення або закінчення строку виконання. У разі припинення дії договору, часткового або повного

його виконання, відповідна сума зобов'язання списується з позабалансових рахунків зворотним проведенням.

Якщо на дату операції, тобто в день виникнення в банку зобов'язання з кредитування, кредит надається в повній сумі, то таке зобов'язання не відображається на позабалансових рахунках.

Надані банком клієнтам кредити в поточну, інвестиційну діяльність, а також іпотечні кредити відображаються в бухгалтерському обліку таким проведенням:

Дт "Рахунки для обліку наданих кредитів"

Кт "Рахунки для обліку грошових коштів та коштів клієнтів".

Згідно з Інструкцією з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики [5] в банках України під час первісного визнання банк оцінює надані кредити за справедливою вартістю, включаючи витрати на операцію.

Справедлива вартість кредиту визначається шляхом дисконтування всіх очікуваних майбутніх грошових потоків із застосуванням ринкової процентної ставки щодо подібного фінансового інструменту.

Витрати на операцію, що безпосередньо пов'язані з визнанням кредиту, включаються у суму дисконту (премії) за кредитом. Банк амортизує дисконт (премію) протягом строку дії фінансового інструменту із застосуванням ефективної ставки відсотка. Сума дисконту (премії) має бути повністю амортизована на дату погашення кредиту.

Якщо кредит надається банком за процентною ставкою, яка нижча, ніж ринкова, то банк одразу визнає збиток і здійснює в бухгалтерському обліку такі бухгалтерські проведення:

на суму наданого кредиту:

Дт "Рахунки для обліку наданих кредитів"

Кт "Рахунки для обліку грошових коштів та коштів клієнтів";

на різницю між номінальною вартістю кредиту, зазначеною в договорі, та справедливою вартістю:

Дт 7390 "Витрати від наданих кредитів, розміщених вкладів (депозитів) за ставкою, яка нижча, ніж ринкова"

Кт "Рахунки для обліку неамортизованого дисконту за наданими кредитами" (2066, 2076, 2086, 2106, 2116, 2126, 2136, 2206, 2236).

У разі надання банком кредиту за процентною ставкою, яка вища, ніж ринкова, банк відразу визнає прибуток і здійснює такі бухгалтерські проведення:

на суму наданого кредиту:

Дт "Рахунки для обліку наданих кредитів"

Кт "Рахунки для обліку грошових коштів та коштів клієнтів";

на різницю між номінальною вартістю кредиту, зазначеною в договорі, та справедливою вартістю:

Дт "Рахунки для обліку неамортизованої премії за наданими кредитами" (2065, 2075, 2085, 2105, 2115, 2125, 2135, 2205, 2235)

Кт 6390 "Дохід від наданих кредитів, розміщених вкладів (депозитів) за ставкою, яка вища, ніж ринкова".

Сума неамортизованого дисконту та премії за наданими банком кредитами має амортизуватися не рідше одного разу на місяць.

Операції з продовження строку дії кредитних договорів відображаються в бухгалтерському обліку за відповідними рахунками з обліку короткострокової або довгострокової заборгованості залежно від строку, що визначається від дати продовження строку дії кредитного договору до дати їх погашення [6].

Таким чином, потрібно зазначити, що кредитування на сучасному етапі розвитку є дуже важливим як для банків, бо кредитні операції становлять більшу частину в їх активах, так і для позичальників, яким потрібні додаткові кошти. Облікові процедури стосовно надання банківських кредитів клієнтам повинні бути правильно відображені в обліку банку з урахуванням усіх правил та стандартів.

Оскільки кредитування займає важливе місце в діяльності банків і є одним із основних джерел доходу, тому необхідно постійно досліджувати та вносити зміни в облік кредитних операцій. Облікові процеси за кредитними операціями потребують подальшого розвитку у контексті внесення змін до Міжнародних стандартів фінансової звітності банків.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 12.12.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua. 2. Герасимович А. Облік та аудит у комерційних банках : підручник / А. Герасимович. – Львів : Видавництво "Фенікс", 2006. — 512 с. 3. Інструкція з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України, затверджена Постановою Правління НБУ № 481 від 27.12.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua. 4. Правила бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України, затверджені Постановою Правління НБУ від 18.06.2003 р. № 255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua. 5. Інструкція з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua. 6. Литвин Н. Фінансовий облік у банках (у контексті МСФЗ) : підручник / Н. Литвин. – К. : Хай&Тек Прес, 2010. — 608 с.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ЗНАЧЕННЯ КОНТРОЛЮ НБУ ЗА КАСОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Анотація. Розглянуто проблеми недосконалості нормативної бази, подано рекомендації щодо вдосконалення порядку складання прогнозів емісії готівки.

Аннотация. Рассмотрены проблемы несовершенства нормативной базы, представлены рекомендации по поводу усовершенствования прогнозов эмиссии наличности.

Annotation. The problems of imperfection of normative base are considered, the recommendation concerning the improvement of prognoses of emission of cash are presented.

Ключові слова: касові операції, касові обороти, звітність, грошово-кредитна політика, емісія готівки.

Питання обліку касових операцій, формування показників звітності та контроль з боку Національного банку України (НБУ) залишаються на сьогодні надзвичайно актуальними не тільки для комерційних банків, а й для підприємств різних форм власності, розрахунків та видів діяльності.

Значний внесок у розвиток і вдосконалення питань обліку касових операцій та складання звітності в комерційних банках України зробили провідні вчені: Буаст П. М., Віхров О. П., Мороз А. М., Пуховкіна М. Ф. Особливої уваги заслуговує вплив Національного банку України на грошово-кредитну політику комерційного банку.

Вивчаючи та аналізуючи роботи провідних вчених, можливо зазначити, що існують такі ключові проблеми, які ще не знайшли повного відображення: недоскопальність законодавчої бази щодо порядку ведення касових операцій та відображення у статистичній звітності; складність застосування окремих нормативних актів; недоскопальність порядку складання прогнозів емісії готівки.

Мета дослідження – розгляд облікових процедур стосовно відображення касових операцій та вдосконалення порядку складання прогнозів емісії готівки.

Завдання дослідження – розглянути проблему недоскопальності нормативної бази; запропонувати шляхи вдосконалення порядку складання прогнозів емісії готівки.

Об'єкт дослідження – касові операції – операції, які здійснює банк, а саме: видача готівки, приймання її та обмін не придатних до обігу банкнот (монет) на придатні до обігу банкноти (монети), банкнот на монети, монет на банкноти, банкнот (монет) одного номіналу на банкноти (монети) іншого номіналу, вилучення з обігу сумнівних банкнот (монет), валютно-обмінні операції та операції з банківськими металами [1].

Предмет дослідження – облікові процеси та форми звітності за касовими операціями.

Комерційний банк – юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії НБУ здійснювати у сукупності такі операції: залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах і на власний ризик, відкриття й ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб [2].

Порядок здійснення прогнозних розрахунків касових оборотів має ряд недоліків і потребує подальшого вдосконалення в умовах поглиблення ринкових відносин та введення національної валюти – гривні [3]. Тому у зв'язку з економічною ситуацією, що склалася у банківській сфері, постає багато питань щодо правильного ведення обліку касових операцій та складання прогнозів емісії готівки.

Необхідність висвітлення вказаних вище проблем пов'язана з тим, що від дій Національного банку України залежить правомірне ведення касових операцій не тільки комерційним банком, а також і державними, кооперативними, орендними, колективними, спільними, громадськими та іншими підприємствами, об'єднаннями, організаціями й установами незалежно від форми власності та виду діяльності, а також особами, які є суб'єктами підприємницької діяльності і мають поточний рахунок у банку.

Розрахунки в господарському обороті України суб'єкти підприємницької діяльності здійснюють, як правило, у безготівковому порядку через комерційні банки. Підприємства й індивідуальні підприємці мають право здійснювати розрахунки між собою і з фізичними особами як готівкою, так і у безготівковій формі. Тепер заборонено видавати зарплату і дивіденди з виторгу, для цієї мети кошти одержують тільки в касі банку. Регулювання готівкових розрахунків входить до повноважень НБУ.

Національний банк вимагає від комерційних банків, щоб вони повідомляли податковим інспекціям для застосування фінансових санкцій до суб'єктів підприємництва у разі виявлення випадків перевищення витрачання готівки на поточні потреби понад встановлені ним нормативи або її витрачання за рахунок грошового виторгу.

За порушення норм, які регулюють обіг готівки, до відповідальності притягаються суб'єкти підприємницької діяльності всіх форм власності, фізичні особи громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства, які займаються підприємницькою діяльністю.

До порушень касової дисципліни належать: несвоєчасне здавання виручки до банку, перевищення встановленого ліміту залишку готівки в касі, витрачання одержаної в банку готівки не за призначенням, несвоєчасне повернення в банк невикористаних готівкових коштів, що одержані на виплату заробітної плати, допомог, стипендій і винагород, видача готівки з каси у позику іншим підприємствам та організаціям [4].

Важливим питанням є складання комерційним банком статистичної звітності. Банки, які здійснюють касове обслуговування підприємств, організацій, установ і населення, складають місячні та щоденні звіти про касові обороти за формами, встановленими Правлінням НБУ.

Звіт про касові обороти за місяць складається за такою номенклатурою показників, кожному з яких присвоєно відповідний символ. Звіт про касові обороти декадний (форма 747) складається за такою ж номенклатурою показників (символів), крім позабалансових показників (символів).

В установах комерційних банків звіти складаються бухгалтерськими працівниками. Для складання звіту про касові обороти, що проходять через каси установ банків, працівниками бухгалтерії ведеться відомість обліку касових оборотів за номенклатурою щоденного та місячного звіту.

Звіти про касові обороти установи банків надсилають електронною поштою до регіональних управлінь НБУ, копії – дирекціям (управлінням) банків.

Працівники регіональних управлінь НБУ перевіряють у звітах наявність необхідних даних та підсумків, їх взаємозв'язок і збалансованість. За всіма символами приходу і видатку робиться логічна перевірка: показники порівнюються з даними попереднього місяця за аналогічний період минулого року. Якщо за окремими показниками звіту мають місце значні відхилення, то вони уточнюються в оперативному порядку з установою банку. Після цього працівники регіональних управлінь НБУ складають зведені звіти про касові обороти банків регіону, які електронною поштою надсилаються Національному банку України.

Працівники установ банків, які займаються прогнозуванням касових оборотів, зобов'язані один раз на місяць перевіряти за документами правильність розподілу касових надходжень та видач за символами звіту про касові обороти відповідно до вказівок про зміст символів, викладених у методичних вказівках НБУ щодо порядку складання статистичної звітності про касові обороти банків України, а також правильність ведення обліку для заповнення даних за балансом [5].

З метою удосконалення порядку складання прогнозів емісії готівки можливо виділити основні напрями, а саме: підвищення ролі аналізу динаміки показників готівкового обігу в ув'язуванні з показниками, що характеризують економічний стан країни; підвищення відповідальності регіональних управлінь за обґрунтування прогнозних розрахунків готівкової емісії, що пов'язано з розширенням їхніх повноважень і самостійності у питаннях управління готівковим обігом у регіоні; надання прав регіональним управлінням НБУ та комерційним банкам визначати перелік показників, які їм необхідно одержувати від клієнтів для здійснення прогнозних розрахунків готівкової емісії.

Введення в дію Банкотно-монетного двору та Фабрики банкотної папери створило умови для завершення повного циклу створення національної валюти: від її друкування до використання в обігу. Тому прогнозні розрахунки готівкового обігу мають включати не тільки розрахунок емісії на прогнозований період, а й розрахунок загальної потреби у випуску банкнот за номіналами, тобто завдання Банкотно-монетному двору визначається з урахуванням потреби на покриття емісії готівки та на заміщення зношених банкнот усіх номіналів.

НБУ визначає склад банкнот за номіналами на підставі аналізу звітності покупного складу готівкового обігу у ретроспективному періоді з урахуванням можливих змін у показниках економічного розвитку країни.

Таким чином, розглянувши законодавчу базу щодо обліку касових операцій, постало питання перегляду НБУ нормативних актів, які регулюють дану проблему. У зв'язку з цим були запропоновані шляхи вдосконалення порядку складання прогнозів емісії готівки.

Дані питання потребують подальшого дослідження не тільки в напрямку вдосконалення законодавчої бази. Необхідно звернути увагу на функціонування контролюючих органів, переглянути звіти про їхню діяльність і проаналізувати типові порушення у сфері обліку касових операцій та складанні статистичної звітності.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Інструкція про касові операції в банках України, затверджена постановою Правління НБУ від 14.08.2003 р. №337 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Закон України "Про банки і банківську діяльність" із змінами і доповненнями, внесеними законами України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності (Додаток до журналу "Вісник НБУ"). – 2001. – № 1. – С. 3–46. 3. Мороз А. М. Національний банк та грошово-кредитна політика [Електронний ресурс] / А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна. – Режим доступу : <http://ukrniga.org.ua>. 4. Віхров О. П. Фінансове право : конспект лекцій / О. П. Віхров. – Чернівці : ЧДІЕУ. 2002. – 280 с. 5. Буаст П. М. Банківська справа [Електронний ресурс] / П. М. Буаст. – Режим доступу : <http://www.info-library.com.ua>.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОЦІНКА РИЗИКІВ ТА ОБЛІК ДОХІДНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Анотація. Розглянуто основні види і сутність ризиків інвестиційної діяльності комерційних банків. Проведено оцінку ризиків і методів їх зниження.

Анотация. Рассмотрены основные виды и сущность рисков инвестиционной деятельности коммерческих банков. Проведена оценка рисков и методов их снижения.

Annotation. Basic kinds and essence of risks of investment activity of commercial banks are examined. The estimation of risks and methods of their decline is conducted.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, дохідність, ліквідність, банківський ризик.

Інвестиційна діяльність відіграє істотну роль у функціонуванні й розвитку економіки. Нині значний інвестиційний потенціал концентрується в установах банківської системи, які мають виняткові можливості використання трансакційних коштів і кредитної емісії. Акумуляуючи фінансові ресурси, що тимчасово вивільняються, банки направляють їх по каналах кредитної системи, сприяючи тим самим здійсненню структурної перебудови економіки. Тому актуальним є розгляд ризиків, що виникають при здійсненні інвестиційної діяльності банків, їх оцінка й вплив на подальший розвиток економіки.

Питання оцінки ризиків при інвестиційній діяльності комерційних банків досліджували Герасимович А. М., Стойко О. Я. та ін.

Мета дослідження – виявити й оцінити можливі ризики, що виникають у результаті інвестиційної діяльності комерційних банків у реальному секторі економіки України.

Завдання дослідження полягає в розгляді поняття ризику і його видів, а також процесу здійснення інвестиційної діяльності банками; дослідженні дохідності й ризиків інвестиційної діяльності банків, а також їх оцінці.

Об'єкт дослідження – ризики та дохідність інвестиційної діяльності банківської системи України.

Предмет дослідження – оцінка ризиків та облік дохідності інвестиційної діяльності.

Інвестиційна діяльність комерційних банків регламентується чинним законодавством, згідно з яким у більшості країн банки можуть здійснювати як фінансові, так і реальні інвестиції. За Законом України "Про банки і банківську діяльність" [1] інвестиційні операції комерційних банків передбачають як придбання цінних паперів, так і інші напрями вкладання коштів, такі, як інвестиції в нерухомість, інтелектуальні цінності, науково-технічну продукцію, майнові права та ін. Процедури оцінки та відображення у звітності фінансових інвестицій викладено в єдиному національному стандарті – П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції" [2].

Найважливішою характеристикою банківських інвестицій є їх оцінка з позиції об'єднаного критерію вкладення коштів "дохідність – ризик – ліквідність". Як правило, у міру збільшення дохідності знижується ліквідність і зростає ризик вкладень.

Дохідність інвестиційної діяльності комерційних банків залежить від ряду економічних факторів і організаційних умов: економіка, що стабільно розвивається, держави; налагоджена й чітко функціонуюча структура фінансово-кредитної системи; наявність ринкових інститутів цінних паперів; налагоджена система законодавчих актів і положень, що регулюють порядок випуску й обігу цінних паперів і діяльність учасників ринку цінних паперів та ін.

Дохідність окремих цінних паперів залежить від ринкової вартості портфеля інвестицій, яка коливається залежно від зміни процентних ставок, облікових відсотків, відсотків за векселями, дивідендів за акціями і, відповідно, попиту та пропозиції на ці папери. Основна мета управління інвестиціями полягає в одержанні максимуму доходу при даному рівні ризику або мінімізації ризику при даному рівні доходу.

Дохід від інвестиційного портфеля складається з таких компонентів [3]:

1) дохід від підвищення капітальної вартості паперів, що перебувають у портфелі;

2) комісія за надання інвестиційних послуг – спред (різниця між курсами купівель і продажів при дилерських операціях).

Банківським інвестиціям властиві такі ризики:

1) кредитний ризик, пов'язаний з імовірністю того, що фінансові можливості емітента знизяться настільки, що він виявиться неспроможним виконати свої зобов'язання щодо сплати основного боргу та доходів за цінними паперами;

2) ринковий ризик впливає з того, що за непередбачуваних обставин на ринку цінних паперів або в економіці привабливість цінних паперів як об'єкта грошових вкладень може бути частково втрачена, внаслідок чого їх продаж стане можливим лише за умови великої знижки;

3) процентний ризик, пов'язаний з тим, що зростання чи зниження процентних ставок негативно вплине на різницю між процентними доходами і процентними витратами;

4) інфляційний ризик – імовірність того, що ціни на товари і послуги, що придбаються банком, збільшаться або вартість активів банку буде зведена до нуля через зростання цін.

Також існує діловий ризик, пов'язаний зі здатністю установи підтримувати рівень доходу на акцію на стабільному рівні. Оскільки ймовірність ділового ризику досить висока, багато банків, щоб компенсувати вплив ризику кредитного портфеля, значною мірою спираються на цінні папери інших регіонів.

В Україні фондовий ринок у цілому характеризується як непрозорий та неліквідний. Для багатьох видів цінних паперів вторинний ринок відсутній взагалі.

З метою підвищення доходів, зменшення ризику втрати ліквідності в нинішніх умовах комерційні банки застосовують дійові методи управління інвестиційним портфелем, а саме [3]:

1) метод короткострокового акцепту. Цей метод відноситься до найбільш обережних. Інвестиційний портфель банку повністю формується з короткострокових цінних паперів (2 – 3 роки), що підвищує банківську ліквідність. Цей підхід доцільний у період зростання процентних ставок. Дохідність тут не розглядається як пріоритетна ціль;

2) метод рівномірного розподілу коштів дозволяє зменшувати коливання в доходах від цінних паперів і, хоча не приносить великих доходів, гарантує відсутність значних втрат;

3) метод довгострокового акцепту. Цей метод є протилежністю методу короткострокового акцепту. Доцільний у період падіння ринкових норм процента. На практиці доступний переважно великим банкам, які мають доступ до ліквідних коштів;

4) метод процентних очікувань, застосування якого пов'язане з прогнозуванням динаміки процентних ставок і спекуляцією на цих змінах;

5) метод "штанги". При такому підході основна частина інвестиційного портфеля складається з довгострокових зобов'язань, що врівноважуються короткостроковими паперами, в той час як облігацій із середнім терміном дуже мало або вони взагалі відсутні.

Основним засобом зменшення ризику є диверсифікація вкладень, коли капітал розподіляється між великою кількістю цінних паперів. При цьому цінні папери купуються різних видів, різної якості та з різним терміном погашення. Рекомендується обмежити вкладення коштів у певний вид цінних паперів у розмірі 10 % від загальної вартості інвестиційного портфеля. Коли інвестиційний портфель досягне такого стану, що інвестор забезпечить необхідне досягнення інвестиційних цілей, він вважається збалансованим.

Сучасні дослідження вчених показали, що велика частина ризику портфеля усувається, якщо в ньому є від 10 до 15 різних паперів [4].

З метою запобігання інвестиційним ризикам в Інструкції НБУ "Про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків" [5] введено обмеження на обсяги інвестиційної діяльності комерційних банків. Згідно з нормативом інвестування сума коштів, що направляється банком в інвестиції, не повинна перевищувати 50 % його капіталу.

Для забезпечення стабільності роботи банків на інвестиційному ринку та формування резерву на відшкодування можливих збитків банків від операцій з цінними паперами в достатніх обсягах Правління Національного банку України затвердило Положення "Про порядок розрахунку резерву на відшкодування можливих збитків банків від операцій з цінними паперами" [6]. Згідно з цим Положенням банки зобов'язані сформувати в повному обсязі резерв на відшкодування можливих збитків банків від операцій з цінними паперами, що обліковуються на балансі.

Таким чином, кожен банк-інвестор має постійно оцінювати ризики своїх інвестицій у цінні папери, неодмінно – під час планування й контролю за інвестиційним портфелем. Для цього застосовують як зовнішній рейтинг цінних паперів, так і власні методики банку. З метою підвищення доходів, зменшення ризику втрати ліквідності в нинішніх умовах комерційні банки застосовують дійові методи управління інвестиційним портфелем, найбільш розповсюджені з яких було розглянуто.

Дані дослідження не є вирішеними й потребують більш детального дослідження інвестиційної діяльності комерційних банків та знаходження нових методів зменшення ризиків і збільшення доходності від цієї діяльності.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.kiev.ua>. 2. П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.kiev.ua>. 3. Стойко О. Я. Банківські операції / О. Я. Стойко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 252 с. 4. Методы оценки рыночных рисков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.forextimes.ru/article-/a14479p.htm>. 5. Інструкція НБУ "Про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.kiev.ua>. 6. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПОРІВНЯННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Анотація. Досліджено проблеми управління кредитними ризиками комерційних банків, розглянуто методи оцінки кредитних ризиків і перспективи їх застосування банками України.

Аннотация. Исследованы проблемы управления кредитными рисками коммерческих банков, рассмотрены методы оценки кредитных рисков и перспективы их применения банками Украины.

Annotation. The problems of management the credit risks of commercial banks are explored, the methods of estimation of credit risks and prospects of their application by the banks of Ukraine are considered.

Ключові слова: банк, кредит, кредитоспроможність, методи оцінки кредитних ризиків, резерв, ризик.

Операції з кредитування – це найбільш дохідна стаття банківського бізнесу. Неповорнення кредитів може призвести банк до банкрутства, тому кредитні ризики – основна проблема банку, а управління ними є необхідною частиною стратегії і тактики виживання й розвитку будь-якого комерційного банку.

Останніми роками найбільш ґрунтовно досліджували проблеми управління кредитним ризиком та шляхи вдосконалення його методів такі відомі науковці, як: Дзюблюк О. В., Васюренко О. В., Івасів Б. С., Мороз М. М., Примостка Л. О., Савлук М. Т., Тиркало Р. І. та ін. [1]. У числі закордонних дослідників також значущі праці Л. Шустера, Г. Бірмана, С. Шмідта, Дж. Сінкі, Е. Альтмана, С. Зінгера, Х. Маусера, Д. Росена [2]. Проте питання щодо мінімізації кредитного ризику потребують подальших наукових досліджень і розробок.

Мета дослідження – порівняння методів оцінки кредитних ризиків банків, а також сучасних тенденцій щодо управління ними.

Завдання дослідження – визначити сутність кредитного ризику; розглянути порядок відображення в обліку резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків; охарактеризувати методи оцінки кредитного ризику та можливість їх застосування вітчизняними банками.

Об'єкт дослідження – кредитна діяльність банківських установ.

Предмет дослідження – облікові процедури за відображенням кредитних ризиків.

Кредитування завжди було й залишається пріоритетною функцією банків. Кредитний ризик – імовірність, що дебітор не зможе здійснити відсоткові платежі або виплатити основну суму кредиту відповідно до умов, зазначених у кредитній угоді, – є невід'ємною частиною банківської діяльності. Кредитний ризик означає, що платежі можуть бути затримані або взагалі не виплачені, що, у свою чергу, може призвести до проблем кругообігу грошових коштів і несприятливо позначитися на ліквідності банку. Незважаючи на інновації в секторі фінансових послуг, кредитний ризик дотепер залишається основною причиною банківських проблем [3].

Положенням НБУ № 279 [4] визначено порядок створення загальних та спеціальних резервів і погашення безнадійної кредитної заборгованості за рахунок коштів цих резервів. Облік збільшення та зменшення суми резервів проводиться за такими рахунками: 7701 "Відрахування резервів під заборгованість інших банків"; 7702 "Відрахування в резерв під заборгованість за наданими кредитами клієнтам". Комерційні банки створюють резерви для відшкодування можливих втрат за основним боргом (без процентів та комісій) за всіма видами наданих кредитів у національній та іноземній валютах за винятком бюджетних кредитів, а також кредитів між установами в системі одного комерційного банку.

Слід відмітити, що на даний час в Україні відсутні достатньо ефективні моделі управління кредитними ризиками, а застосування зарубіжного досвіду неможливе, оскільки існують суттєві відмінності у формах звітності та відсутній накопичений десятиліттями статистичний матеріал. Загальними методами управління кредитними ризиками більшість вчених вважає уникнення, поглинання, перекладання (страхування), розкладання кредитних ризиків. Серед методів, які використовуються вітчизняними кредитними інститутами з метою зменшення кредитного ризику, чільне місце слід відвести методам оцінки кредитоспроможності позичальника.

Основний акцент при оцінці фінансового стану позичальника засновують на методиці аналізу грошових потоків, яка побудована на зіставленні припливу і відпливу грошових коштів за період, шляхом співвідношення загального грошового потоку і боргових зобов'язань. Для цього пропонуються методи прогнозування руху грошових коштів з урахуванням особливості діяльності позичальника і рекомендується банкам ввести до складу документів, необхідних для отримання позики, звіт про рух грошових коштів позичальника [5].

На підставі порівняння структури різних систем аналізу кредитоспроможності можливо використовувати методику, яка складається з трьох елементів: характеру (репутації) позичальника, його фінансового стану, грошових потоків. Оцінювання здійснюється шляхом зіставлення фактичного значення коефіцієнтів і показників з їхніми нормативними значеннями. Внаслідок такого порівняння встановлюється клас позичальника, відповідно до якого банк організовує з ним кредитні відносини.

Серед інших методів оцінки кредитних ризиків слід виділити метод фінансових коефіцієнтів як основу кількісного аналізу ризику. Він полягає у розрахунку відносних показників, які характеризують підприємство з огляду на стан його ліквідності, рентабельності і фінансової стійкості, та порівнянні їх з нормативними значеннями, є результативним і широко практикований банками. Однак обрана система фінансових коефіцієнтів не є досконалою, тому що як у теорії, так і на практиці немає чіткого єдиного підходу до визначення цілої низки показників. Підбір коефіцієнтів у кожному банку різниться не лише за складом, але й за кількістю та нормативним значенням [2].

Для оцінки кредитного ризику кредитних портфелів банків використовують такий метод, як VAR (Value-at-Risk), або "вартість у зоні ризику". VAR – це виражена в грошових одиницях оцінка величини, яку не перевищать очікувані втрати протягом заданого періоду часу при заданій імовірності. Величина VAR для портфелів заданої структури – це найбільший очікуваний збиток, що ґрунтується на коливанні цін на фінансових ринках. Основними стримуючими факторами щодо впровадження VAR-методології в Україні можна назвати дефіцит історичних даних і недостатність розвитку інформаційних технологій [3].

Для оцінки кредитоспроможності позичальників з метою зниження кредитного ризику українські банки використовують методику НБУ [4], на реалізацію якої в більшості банків було запроваджено власні методології оцінки позичальників. Найбільшою популярністю користуються скорингові моделі, які містять нормативні значення всіх показників та їхню вагу у сумарній оцінці. Усі показники аналізуються, порівнюються з нормативними, оцінюються за відповідною шкалою. Шкала кінцевих оцінок відповідає шкалі класифікації позичальників. Серйозною проблемою є вироблення кількісних нормативів для порівняння, оскільки приведені в економічній літературі бажані значення фінансових коефіцієнтів не враховують галузевих особливостей і специфіки діяльності підприємств.

Ще одним із заходів управління кредитним ризиком комерційних банків на макроекономічному рівні з метою стабілізації економічної ситуації в Україні можна запропонувати створити Резервну систему України при НБУ. Основною метою її функціонування буде запобігання виникнення криз банківської системи. Резервна система має фінансуватися за рахунок доходів держави від приватизації і складати 2 % від ВВП. Такий державний фонд дасть можливість запобігти банкрутству банків, а також сприятиме зростанню довіри населення України до банківської системи в цілому [1].

Таким чином, процес розробки українськими банками систем оцінки ризиків ускладнюється відсутністю єдиного підходу до нього з боку Національного банку України. Так, НБУ доцільно розробити та довести до комерційних банків методики, які б визначали не тільки основні підходи до оцінювання ризиків, а й встановлювали конкретні вимоги до позичальників. У подальшому, при накопиченні достатнього досвіду в управлінні якістю кредитного портфеля, банкам можна дозволити більше свободи у провадженні кредитної політики.

Можливо зазначити, що для вирішення проблеми управління кредитним ризиком необхідні теоретичні розробки у цій галузі та практичні навички працівників банку з аналізу та мінімізації можливих втрат, пов'язаних із кредитною діяльністю. Необхідно продовжувати роботу з удосконалення методів мінімізації кредитного ризику, широке практичне використання яких допоможе банківській системі України підвищити ефективність діяльності всіх кредитних інститутів у процесі кредитування.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Глибокий В. Сучасні підходи до оцінки кредитного ризику банку / В. Глибокий // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 3. – С. 101–110. 2. Берегова Г. Методи аналізу кредитного ризику та побудови моделі оцінки кредитоспроможності позичальника / Г. Берегова, Л. Лабецька // Регіональна економіка. – 2009. – № 4. – С. 113–122. 3. Бугель Ю. Основні методологічні шляхи вдосконалення сучасних методів оцінки кредитоспроможності позичальника / Ю. Бугель // Банківська справа. – 2007. – № 4. – С. 54–59. 4. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затверджене Постановою Правління НБУ №279 від 06.07.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua. 5. Ковальов О. П. Методологія управління кредитними ризиками / О. П. Ковальов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 3. – С. 31–36.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ОПТИМІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розроблено та обґрунтовано основні шляхи оптимізації організації управління витратами підприємства на основі вдосконалення функцій менеджменту.

Аннотация. Разработаны и обоснованы основные пути оптимизации организации управления расходами предприятия на основе усовершенствования функций менеджмента.

Annotation. The basic ways of optimization of the organization of cost management of the enterprise on the basis of improvement of management functions are developed and proved.

Ключові слова: витрати, управління витратами, система управління витратами, функції управління витратами, організація управління.

Кінцевою метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. В умовах економічної кризи для досягнення цієї мети необхідно, перш за все, забезпечити ефективне управління витратами, адже їх розмір обернено-пропорційно впливає на кінцевий результат діяльності підприємства. Тому актуальним є дослідження шляхів оптимізації управління витратами, зокрема з точки зору функціонального підходу.

Нормативне регулювання організації управління витратами на підприємствах України здійснюється: Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність" [1]; системою національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, основний з яких П(С)БО 16 "Витрати" [2]; методичними рекомендаціями щодо формування собівартості продукції (робіт, послуг) різних галузей; внутрішніми робочими документами, які розробляються на підприємстві.

Теоретичні аспекти управління витратами досліджували ряд вчених, зокрема: Дробязко С. І. [3], Карачина Н. П. [4], Ілініч О. О. [4], Колісник Г. М. [5], Пилипенко О. О. [6], Скоропад І. С. [7], Череп А. В. [8] та ін.

Вивченням сутності процесу управління витратами займаються багато науковців. Серед усіх підходів до даного питання можна виділити два основних: функціональний (управління витратами здійснюється на основі застосування основних функцій менеджменту) та процесно-об'єктний (ґрунтується на диференціації цільових носіїв витрат, оптимізації операцій і бізнес-процесів).

Метою дослідження є обґрунтування шляхів оптимізації витрат з точки зору функціонального підходу.

Завдання дослідження витікають з поставленої мети і полягають у: визначенні сутності управління витратами підприємства; формулюванні суті функціонального підходу; розробці пропозицій щодо вдосконалення системи управління витратами шляхом оптимізації функцій витрат.

Об'єктом дослідження є процес управління витратами підприємства.

Предметом дослідження є функціональний підхід до оптимізації організації управління витратами підприємств.

Управління витратами – це важлива складова у системі управління підприємством. Метою створення системи управління витратами є підвищення ефективності прийняття управлінських рішень щодо використання ресурсів підприємства, їх економії та максимізації віддачі на всіх етапах виробничого процесу, а також визначення обґрунтованої величини витрат в усіх структурних підрозділах підприємства, що в підсумку приводить до підвищення ефективності діяльності підприємства, зокрема зростання прибутку.

Проаналізувавши напрацювання вчених, можна сказати, що управління витратами є процесом цілеспрямованого формування оптимального рівня витрат підприємства шляхом їх обліку, аналізу, планування та контролю. Як бачимо з наведеного визначення, вчені пов'язують управління витратами з основними функціями менеджменту. Саме в цьому і полягає функціональний підхід до оптимізації організації управління витратами підприємства.

Серед вчених у межах цього підходу існують розбіжності щодо переліку функцій менеджменту. Більшість науковців зараховують до функцій управління витратами класичні функції управління: планування, організацію, мотивацію, контроль та регулювання. Інші враховують досягнення певної мети управління витратами, беручи до уваги елементи управлінських рішень (облік, калькулювання, аналіз та нормування витрат).

Автором запропоновано такі шляхи оптимізації управління витратами за різними функціями менеджменту, а саме: планування, організація, мотивація, облік, аналіз, контроль, регулювання, керівництво, у залежності від їх сутності (таблиця).

Таблиця

Аналіз функцій управління витратами підприємств

№ п/п	Функція управління витратами	Сутність функції управління витратами	Запропоновані шляхи оптимізації
1	Планування витрат	Прогнозування витрат підприємства. Нормування витрат. Складання планів (кошторисів, бюджетів). Пошук шляхів оптимізації витрат та засобів їх досягнення, розробка й прийняття відповідних варіантів управлінських рішень. Виявлення і мобілізація резервів зниження витрат підприємства	Аналіз доцільності витрат підприємства. Порівняння витрат зі специфікою діяльності підприємства. Недопущення зайвих витрат. Розробка прогнозних (стратегічних), поточних та оперативних планів діяльності підприємства. Впровадження в діяльність підприємств складання бюджетів
2	Організація	Визначення місць формування витрат і центрів відповідальності. Калькулювання витрат. Раціональне об'єднання ресурсів підприємства. Формування ефективної організаційної структури підприємства і забезпечення ефективності його роботи	Відслідковування причин перевитрат або економії витрат та виявлення відповідальних за це осіб. Створення організаційних передумов виконання планів. Виконання принципів ефективності, наукового підходу, швидкого реагування, гнучкості
3	Мотивація	Мотивація та стимулювання робітників підприємства шляхом матеріальних та моральних стимулів	Сприяння зацікавленості персоналу в результатах роботи. Підвищення рівня корпоративної культури та свідомості
4	Облік	Спостереження, ідентифікація, вимірювання та реєстрація фактів витрачання ресурсів у процесі господарювання. Облік за економічними елементами витрат, статтями калькуляції, місцями виникнення, центрами відповідальності. Створення інформаційної бази	Оптимізація ведення обліку, його автоматизація. Сприяння прийняттю ефективних управлінських рішень шляхом представлення необхідної та достовірної інформації у розрізі необхідних класифікацій витрат для цілей управління витратами підприємства. Комунікація
5	Аналіз	Проведення аналізу фактичних витрат підприємства. Розрахунок відповідних показників. Визначення ступеня раціональності витрат та оцінка впливу відповідних факторів на їх рівень. Виявлення резервів економії витрат підприємства та причини перевитрат. Створення бази для планування перевитрат	Спрямованість на визначення всіх відхилень з виявленням факторів негативного впливу на величину витрат та винуватців з метою уникнення цих відхилень у подальшій діяльності підприємства. Науковий характер аналізу. Обґрунтування ступеня раціональності здійснених витрат
6	Контроль	Оцінка системи обліку витрат. Контроль рівня витрат, порівняння з їх плановим (нормативним) значенням. Виявлення причин та винуватців відхилень. Забезпечення планової, організаційної, стимулюючої та ефективної діяльності всієї системи управління, єдності виконання й прийняття управлінських рішень на підприємстві	Створення відділу контролінгу для своєчасного виявлення відхилень, а також швидкого та ефективного реагування на даний факт, регулювання діяльністю центрів відповідальності. Постійність контролю. Ведення попереднього, поточного, підсумкового контролю. Контроль цільового спрямування всіх видів витрат
7	Регулювання	Проведення коригувальних дій. Усунення недоліків при організації, обліку, аналізі та веденні витрат	Корегування має бути гнучкими та диференціюватися за місцем відповідальності, де є негативні відхилення
8	Керівництво	Координація, регулювання, стабілізація. Прийняття рішень. Обґрунтування ефективності та доцільності таких рішень. Діяльність, спрямована на ризик	Готовність та здатність керівництва забезпечити ефективне управління, мотивації персоналу до управління витратами, здійснення контролю і планування витрат та ін.

Виходячи з цього, можна виділити такі основні шляхи оптимізації управління витратами: забезпечення доцільності витрат і недопущення зайвих витрат підприємства, враховуючи специфіку його діяльності; оптимізація ведення обліку й аналізу витрат; підвищення рівня мотивації персоналу підприємства; сприяння прийняттю ефективних управлінських рішень; створення відділу



контролінгу для більш оперативного й ефективного контролю за витратами; своєчасне реагування на виявлені недоліки; здатність керівництва до ефективного управління витратами тощо. Також мають виконуватись принципи ефективності, наукового підходу, швидкого реагування, гнучкості при управлінні витратами.

Таким чином, управління витратами підприємства є процесом цілеспрямованого формування їх оптимального рівня, що забезпечується шляхом покращення виконання функцій менеджменту. Напрями подальших досліджень можна побудувати, виходячи з висунутих пропозицій. Зокрема, слід приділити увагу організації контролю за витратами на підприємстві, оптимізації обліку й аналізу витрат та ін.

Наук. керівн. Писарчук О. В.

Література: 1. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 01.01.2007 р. № 996-14 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затв. Наказом Мінфін України № 18 від 31.12.99 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>. 3. Дробязко С. І. Методичні основи управління витратами підприємства / С. І. Дробязко // Академічний огляд. – 2010. – № 1 (32). – С. 55–60. 4. Карачина Н. П. Концептуальні засади формування ефективної системи управління витратами на сучасних підприємствах / Н. П. Карачина, О. О. Ілліч // Економічний простір. – 2009. – № 25. – С. 173–181. 5. Колісник Г. М. Економічна сутність витрат і управління ними / Г. М. Колісник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.8. – С. 254–258. 6. Пилипенко О. О. Управління витратами на сучасних підприємствах / О. О. Пилипенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 12. – С. 8–11. 7. Скоропад І. С. Механізм управління витратами підприємства / І. С. Скоропад // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.10. – С. 230–232. 8. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання : монографія Ч. 1 / А. В. Череп. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 368 с.

Цеховська М. В.

УДК 657.22:005.21

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОБЛІКОВИЙ ПРОЦЕС У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. Проведено комплексне дослідження змісту облікового процесу в системі стратегічного управління промисловим підприємством.

Аннотация. Проведено комплексное исследование содержания учетного процесса в системе стратегического управления промышленным предприятием.

Annotation. The complex investigation of accounting process content in the system of industrial enterprise strategic management is conducted.

Ключові слова: облік, стратегічний облік, стратегічне управління.

Для успішного функціонування і розвитку промислових підприємств у сучасних умовах ведення бізнесу необхідно створити ефективний механізм стратегічного управління з охопленням усіх рівнів і напрямів діяльності суб'єктів господарювання. Активність функціонування цього механізму сприятиме формуванню інформаційної бази для прийняття стратегічних управлінських рішень з урахуванням постійних змін зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей підприємства. Основний обсяг інформації для обґрунтування таких рішень продукує бухгалтерський облік як система збору, накопичення, систематизації, обробки та передачі різним користувачам облікових даних необхідного формату і змістовного наповнення про господарську діяльність суб'єктів

© Цеховська М. В., 2011

господарювання. Важливе завдання бухгалтерського обліку в контексті стратегічного управління полягає в оптимізації способів підготовки і передачі інформації менеджерам усіх рівнів системи управління, для забезпечення своєчасності прийняття та реалізації управлінських рішень.

У дослідження теорії бухгалтерського обліку та його управлінського напрямку зробили значний внесок багато вітчизняних та зарубіжних учених і практиків. Серед вітчизняних авторів слід відзначити таких: Білуху М. Т., Бутинця Ф. Ф., Валуєва Б. І., Герасимовича А. М., Кіндрацьку Л. М., Кірейцева Г. Г., Кужельного М. В., Кузьмінського А. М., Линника В. Г., Мниха Є. В., Нападовську Л. В., Сопка В. В., Чумаченка М. Г., а також зарубіжних вчених і практиків: Х. Андерсона, Д. Друрі, Р. Каплана, Б. Нідлза, Б. Райана, К. Уорда, Хорнгрена Ч. Т.

Праці більшості вітчизняних вчених присвячені вивченню та опрацюванню методології й організації бухгалтерського обліку в аспекті поточного управління. Втім актуальні питання формування інформаційного підґрунтя для стратегічного управління промисловим підприємством поки що не стали об'єктом фундаментальних наукових досліджень. У працях зарубіжних авторів цей напрям бухгалтерського обліку розглядається в контексті стратегічного обліку або стратегічного управлінського обліку, що зумовлює певні наукові дискусії.

Метою статті є комплексне дослідження змісту облікового процесу в системі стратегічного управління промисловим підприємством.

Об'єктом дослідження є процес бухгалтерського обліку і стратегічного управління промисловим підприємством.

Предметом дослідження є теорія та організація бухгалтерського обліку в аспекті стратегічного управління промисловим підприємством.

Існуючі недоліки в системі бухгалтерського обліку пов'язані, перш за все, зі стрімкими змінами в економічному житті. Ускладнилися економічні зв'язки, з'явилися різноманітні форми власності та механізми ринкових відносин, нові інструменти ринку, методи й засоби управління виробничо-господарською діяльністю. Значні перетворення відбулись також в організації, техніці й технології виробництва. Кількість варіантів рішень значно зростає, одночасно збільшуються втрати в разі прийняття хибного рішення. За цих умов одні підприємства банкрутують, оскільки виявляються нездатними протистояти тиску конкурентів і зміні ринкової кон'юнктури, інші – припиняють свою діяльність через внутрішні суперечності або помилки керівництва.

Виходячи із цього, нагальним завданням керівництва має стати пошук існуючих переваг. У свою чергу, ефективне функціонування системи управління неможливе без створення нової системи формування інформації [1; 2], яка мала б змогу задовольнити потреби всіх рівнів управління підприємством в обґрунтованій і конкретній інформації з урахуванням змін, що відбуваються в зовнішньому та внутрішньому середовищах.

На рівні суб'єктів господарювання мета бухгалтерської служби у більшості випадків вважається досягнутою після складання нею фінансової звітності і проведення податкових платежів [3]. Іншими словами, бухгалтерська справа в Україні в багатьох випадках досі розглядається крізь призму рахівництва, орієнтованого на податковий облік. Здійснення ж управлінського обліку беруть на себе здебільшого планові служби. Водночас подібний розподіл посадових обов'язків призводить до того, що інформація в межах кожної служби опрацьовується ізольовано, що ніяк не сприяє ефективній реалізації управлінських функцій.

Про необхідність інтеграції всіх функцій управління: обліку, аналізу, планування та контролю – свідчить і зарубіжна практика [4]. Так, у визначенні бухгалтерського обліку, сформульованому Американською асоціацією бухгалтерів, наявний управлінський аспект: це процес ідентифікації інформації, обчислення й оцінювання показників, надання даних користувачам інформації для вироблення, обґрунтування та прийняття рішень [4]. Зв'язок обліку з управлінням також відображений у назві однієї з фундаментальних праць видатних американських учених Хорнгрена Ч. Т. і Дж. Фостера "Бухгалтерський облік – управлінський аспект" [4]. В іноземних підприємствах відсутні планові відділи, що працюють ізольовано від бухгалтерських служб. Бухгалтерія в зарубіжній фірмі бере на себе обов'язки планового відділу та аналітичної служби, а бухгалтери виконують планові й прогностичні функції. Тому на вітчизняних підприємствах доцільно об'єднати зусилля планової й бухгалтерської служб для досягнення важливої мети – генерування інформації, що дасть змогу менеджменту приймати адекватні поточному моменту управлінські рішення. Крім того, як переконаний А. А. Пилипенко, подолання роз'єднаності обліку й інших функцій управління та невідповідності різних видів обліку один одному можливе на основі створення концепції інтегрованого обліку й упровадження інструментів контролінгу в систему стратегічного управління [2].

Створення на підприємстві автономної та відокремленої системи внутрішнього управління, основною складовою якої була б управлінська бухгалтерія, що поєднує функції обліку, контролю, аналізу та регулювання діяльності, сприяло б координації всіх функцій системи управління. Це, у свою чергу, підвищило б імунітет організації до несприятливого впливу факторів зовнішнього середовища, дало б їй змогу стабільно функціонувати на ринку.

Таким чином, бухгалтерський облік має бути не самоціллю, а інформаційною базою підтримки і прийняття стратегічних управлінських рішень. Облікова система повинна відповідати стратегії підприємства, а її ефективність має оцінюватися залежно від її впливу на досягнення цілей організації. Сучасна система обліку має бути зорієнтована не лише на задоволення потреб



зовнішніх користувачів інформації, зокрема у фінансовій і податковій звітності, а й на забезпечення внутрішніх потреб управління підприємством.

Наук. керівн. Дзьобко І. П.

Література: 1. Нападовська Л. В. Реформування системи бухгалтерського обліку в Україні / Л. В. Нападовська // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – 2007. – № 6. – С. 66–72. 2. Пилипенко А. А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства / А. А. Пилипенко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 276 с. 3. Вахрушина М. А. Управленческий анализ / М. А. Вахрушина. – М. : Омега-Л, 2005. – 432 с. 4. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; [под науч. ред. Я. В. Соколова] ; [пер. с англ. Я. В. Соколова и др.]. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 416 с.

Тищенко Е. В.

УДК 657.633

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Рассмотрена система внутреннего контроля как одна из наиболее надежных предпосылок совершенствования системы управления предприятием. Определены порядок и методика работы службы внутреннего контроля, ее цели и задачи.

Анотация. Розглянуто систему внутрішнього контролю як одна з найбільш надійних передумов удосконалення системи управління підприємством. Визначено порядок та методіку роботи служби внутрішнього контролю, її цілі і завдання.

Annotation. The system of internal control as one of the most reliable premises to improve enterprise management system is considered. The procedure and method of operation of internal control, its goals and objectives are suggested.

Ключевые слова: система внутреннего контроля, процедуры системы внутреннего контроля, рискообразующие факторы, служба внутреннего контроля.

В современных условиях нестабильной экономической и политической ситуации в государстве, постоянных изменений законодательства особое значение приобретает внутренний контроль на предприятиях как один из эффективных способов обеспечения стабильной деятельности предприятий и получения ими желаемой прибыли.

Однако руководство, стремясь получить как можно более высокие доходы, страдает от неэффективного использования разного рода ресурсов – человеческих, финансовых, материальных, от недостатка необходимой для принятия правильных решений информации. Подобных проблем можно избежать путем создания внутри предприятий эффективной системы внутреннего контроля.

Организация системы внутреннего контроля позволяет руководству и владельцам осуществить правильное и эффективное ведение бизнеса, обеспечить соблюдение действующего законодательства при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности, разработать методы защиты и сохранности активов, предотвратить и найти мошенничество и ошибки. В связи с этим расширяется круг задач и функций внутреннего контроля, возникает потребность в направлении внимания не только на хозяйственные процессы внутри хозяйствующего субъекта, но и на внешнюю среду.

Исследованию системы внутреннего контроля предприятия уделяли внимание такие ученые: Андреев В. Д., Бурцев В. В. [1], Бутинец Т. А., Вознюк Г. Л., Мельник А. М. [2], Отенко В. И., Пилипенко А. А. [3], Сардачук И. И., Солодов А. К. Однако в условиях осложнения финансово-хозяйственных отношений субъектов хозяйствования актуальность приобретают дальнейшие исследования системы внутреннего контроля.

© Тищенко Е. В., 2011

Целью исследования является уточнение места системы внутреннего контроля в системе управления предприятием и рассмотрение особенностей построения внутренней контрольной службы.

Согласно поставленной цели определены такие задачи: рассмотреть сущность и значение системы внутреннего контроля, исследовать проблемы, возникающие в системе внутреннего контроля, и разработать мероприятия по их предупреждению.

Объектом является система управления предприятием.

Предметом данного исследования являются особенности системы внутреннего контроля предприятия.

Особенность внутреннего контроля состоит в его двойственной роли в процессе управления организацией. В соответствии с принципом взаимодействия с другими функциями контроль должен вмешиваться в планирование, учет, анализ с целью установления недостатков и нарушений, которые снижают качество этих функций, а значит негативно влияют на процесс оперативного управления [3, с. 204]. Поэтому теоретически рассматривая каждую стадию как отдельный элемент процесса управления, можно допустить, что элемент контроля присутствует на каждой стадии [1]. Таким образом, автором представлены основные контрольные функции для каждой из стадий управления предприятием (табл. 1).

Таблица 1

Стадии процесса управления

Стадии процесса управления	Контрольные функции
1. Стадия планирования	Оценка рациональности возможных вариантов плановых решений; соответствие плановых решений принятым установкам и намеченным ориентирам, а также общей стратегии
2. Стадия организации и регулирования	Контроль правильности хода реализации принятых плановых решений; контроль за осуществлением управленческого воздействия; контроль последовательного внедрения управленческих решений
3. Стадия учета	Контроль за наличием и движением имущества; контроль за рациональным использованием производственных ресурсов; контроль за состоянием выданных и полученных обязательств; контроль за целесообразностью и законностью хозяйственных операций организации
4. Стадия анализа	Оценка информации о результатах выполнения управленческих решений

На любой стадии процесса управления неизбежны отклонения фактического состояния объекта управления от планируемого. Для своевременной информации о качестве и содержании таких отклонений необходим внутренний контроль. Поэтому целесообразно согласиться с Бурцевым В. В. [4], который отмечает, что внутренний контроль организации – это осуществление субъектами организации, наделенными соответствующими полномочиями (субъекты внутреннего контроля), либо в автоматическом режиме, заданном указанными субъектами и под их управлением, действий. Исходя из сказанного выше, автором представлены основные процедуры, с помощью которых служба внутреннего контроля осуществляет свою деятельность.

Процедуры в системе внутреннего контроля:

определение фактического состояния организации (объекта контроля);

сравнение фактических данных с планируемыми;

оценка выявленных отклонений и степени их влияния на аспекты функционирования организации;

выявление причин данных отклонений;

мониторинг внутренней среды;

разработка мероприятий по предупреждению рискообразующих факторов.

Фактическое состояние объекта контроля достигается благодаря проведению контрольных процедур, необходимых для достижения целей контроля. Затем необходимо сравнить фактические данные с базой для сравнения, принятой на предприятии. При возникновении отклонений следует дать им оценку. Отклонения чаще всего возникают либо из-за ошибок при планировании, либо из-за ошибок, связанных с реализацией плана. Оценка отклонений производят по данным, превышающим предельно допустимый уровень, на предмет степени их влияния на аспекты функционирования организации.

Система внутреннего контроля требует мониторинга – процесса оценки качества работы системы в течение промежутка времени. Это достигается путем постоянного мониторинга деятельности или отдельных оценок. При выявлении причин отклонений целесообразно рассматривать все влияющие факторы, среди которых выделяют рискообразующие факторы. Для разработки мероприятий по их предупреждению внутренний контролер должен изучить внешнюю и внутреннюю среду на предмет влияния на способность предприятия регистрировать, обрабатывать,



обобщать информацию в бухгалтерской отчетности. Автором представлена табл. 2, в которой рассмотрены рискообразующие факторы и приведены мероприятия по их предупреждению.

Таблица 2

Рискообразующие факторы

Рискообразующие факторы	Методы предупреждения
Внутренние причины	
Отсутствие квалифицированных сотрудников в области контроля	Мероприятия по повышению квалификации работников. Пересмотр кадровой политики предприятия в области подбора персонала
Намеренное нарушение процедур контроля должностными лицами	Предотвратить и найти мошенничество и ошибки
Фальсификация или подмена бухгалтерских записей	Обеспечить точность, полноту и защиту учетных записей
Отсутствие должного разделения обязанностей либо их неоднократное дублирование	Корректировка должностных обязанностей и методов работы
Степень механизации и компьютеризации	Применение либо обновление программного обеспечения. Мероприятия по повышению эффективности информационной системы
Внешние причины	
Проверка со стороны государственных органов	Проведение контрольных процедур
Изменение законодательства	Мониторинг законодательства. Анализ нововведений на предмет их влияния на деятельность предприятия

Исходя из сказанного выше, видим, что для надлежащей и успешной работы предприятия и своевременного выявления рискообразующих факторов на предприятии необходимо создать службу внутреннего контроля.

Из определения внутреннего контроля, которое дает Мельник В. М., видим, что "внутренний контроль – форма обратной связи, с помощью которого орган управления организации получает необходимую информацию о действительном состоянии управляемых объектов и реализует управленческие решения" [2, с. 45]. Таким образом, можно утверждать, что служба внутреннего контроля на предприятии основывается на такой связи. Исходя из этого, она решает такие задачи: оценка эффективности деятельности подразделений предприятия; проверка своевременности, полноты, правильности и достоверности документирования и отражения в учете хозяйственных операций; выявление зон информационного и экономического риска в структуре предприятия; подготовка рекомендаций по устранению недостатков в функционировании предприятия.

На основе проведенного исследования можем выделить характерные особенности системы внутреннего контроля: проводится внутри организации ее служащими; организуется по решению руководства организации; информация внутреннего контроля, как правило, предназначена для управленческого персонала организации и внутренний контроль содержится на средства организации. Наряду с этими особенностями выделяется еще одна – это выявление рискообразующих факторов, оценка возможного ущерба от их влияния и разработка мероприятий по их предотвращению и недопущению, что позволит обеспечить эффективное функционирование, устойчивость и развитие предприятия в современных условиях.

Проведенное исследование не охватывает всех показателей, характеризующих систему внутреннего контроля. Важным также является установление взаимосвязи между элементами системы внутреннего контроля и рискообразующими факторами.

Научн. рук. Писарчук О. В.

Литература: 1. Бурцев В. В. Внутренний контроль: основные понятия и организация проведения [Электронный ресурс] / В. В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 4. – Режим доступа : http://art.thelibrary.ru/business/management/vnutrenniy_kontrol_snovnie_ponyatiya_i_organizaciya_provedeniya.html. 2. Мельник В. М. Ревизия и контроль: [учебн. пособие] / В. М. Мельник, А. С. Пантелеев, А. Л. Звездин. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 520 с. 3. Пилипенко А. А. Організація обліку і контролю: підручник / А. А. Пилипенко, В. І. Отенко. – Харків: ВД "ИНЖЕК", 2005. – 424 с. 4. Бурцев В. В. Внутренний аудит компании: вопросы организации и управления / В. В. Бурцев // Управление финансами предприятия. – 2003. – № 4. – С. 35–49.

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Анотація. Досліджено основні проблеми організації обліку основних засобів, визначено пріоритетні напрями їх вирішення з урахуванням реалій господарського життя нашої країни.

Аннотация. Исследованы основные проблемы организации учета основных средств, определены приоритетные направления их решения с учетом реалий хозяйственной жизни нашей страны.

Annotation. The main problems of organization of asset accounting are analyzed, the most convenient ways of its solution taking into account the reality of economical life of our country are determined.

Ключові слова: організація обліку основних засобів, форми первинного обліку, амортизація.

Економічний розвиток України залежить від ефективності функціонування сфер її народного господарства. Важливе значення приділяється основним засобам як головному елементу матеріально-технічної бази підприємства. Від того, наскільки ефективно використовуються наявні засоби праці, залежать загальні результати роботи підприємства, створення принципово нових підходів до управління підприємством у цілому та основними засобами зокрема.

Проблеми організації та методики обліку основних засобів широко обговорюються в працях вітчизняних науковців і практиків. Значний внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблеми обліку, аналізу й контролю основних засобів зробили провідні вчені-економісти: Білуха М. Т., Голов С. Ф., Власюк Г. В. [1], Завгородній В. П., Островерха Р. Е. [2], Пушкар М. С. [3], Соколов Я. В. [4], Шуліка Ю. О. [5] та ін. У своїх працях вони висвітлювали проблеми, пов'язані з удосконаленням обліку. Однак процеси, що відбуваються в економіці країни, зумовлюють необхідність подальшого дослідження практичних і методичних засад організації обліку основних засобів із використанням сучасних наукових досягнень, професійних традицій, що склалися в Україні.

Метою даної роботи є аналіз загальних проблем основних засобів та розробка заходів щодо їх вирішення.

Завдання даної роботи є вивчення сутності організації основних засобів, аналіз головних проблем організації основних засобів та розробка рекомендацій щодо їх вирішення.

Об'єктом даної роботи є організація обліку основних засобів.

Предметом даної роботи є проблеми організації обліку основних засобів та їх шляхи вирішення.

Головною умовою здійснення господарської діяльності є забезпечення підприємства разом з матеріальними і трудовими ресурсами, необхідними основними засобами – будинками, спорудами, устаткуванням, транспортними й іншими засобами. Головними показниками, які визначають рівень озброєності виробничого підприємства, є наявність та стан основних засобів, тому такі активи заслуговують на особливе ставлення і правильно організований облік [5].

Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [6].

Вивчення теоретичних положень, опублікованих праць вітчизняних і зарубіжних вчених, практики діяльності підприємств свідчить, що облік основних засобів в останній час дещо ускладнився, а ряд проблем негативно впливають на процес управління виробництвом, знижуючи ефективність використання основних засобів.

Аналіз останніх досліджень з організації обліку основних засобів дає змогу визначити основні проблеми та запропонувати шляхи їх вирішення (таблиця).

Проблеми організації обліку основних засобів та пропозиції щодо їх вирішення

Суть проблеми організації обліку основних засобів	Шляхи вирішення
Одержання надмірної, надлишкової інформації, яка збільшує вартість облікових робіт і перенасичує облік непотрібними показниками	Критерієм вибору оптимального обсягу та складу інформації повинна стати її важливість, цінність, корисність для процесу управління
Структури документів і реєстрів містять застарілі показники, які не формують підсумкової, узагальнюючої інформації, а також у них відсутні показники, необхідні для складання звітності	Удосконалення носіїв інформації з обліку основних засобів щодо складу та змісту
Розбіжності у бухгалтерському та податковому обліках при нарахуванні амортизації	Гармонізація засад податкового й фінансового обліку, застосування єдиних методологічних підходів до нарахування амортизації

Наведені в таблиці проблеми організації обліку основних засобів є, на думку автора, основними, тому вважаємо доцільно розглянути їх більш детально.

Інформаційною основою усіх облікових, аналітичних і контрольних процедур є облікова інформація, тому першочерговим завданням удосконалення організації обліку є формування складу та визначення змісту показників, які доцільно відобразити, обробляти та узагальнювати у системі обліку [2].

Проведене дослідження показало, що на вибір облікових показників впливають чинники протилежного характеру. З одного боку, склад інформації повинний бути достатнім, щоб забезпечувати не лише потреби обліку, але й інших функцій управління (планування відновлення основних засобів за їх матеріально-речовим складом і кількістю об'єктів, аналізу використання об'єктів та контролю за їх збереженням), що використовують облікову інформацію. Але з іншого – одержання надмірної, надлишкової інформації збільшує вартість облікових робіт і перенасичує облік непотрібними показниками. Це як уповільнює одержання необхідної інформації, так і ускладнює розробку оптимальних рішень, тому "факти господарського життя підлягають реєстрації лише в тому обсязі, який дозволяє здійснювати управлінський вплив на господарські процеси" [4, с. 33]. Критерієм вибору оптимального обсягу та складу інформації, яка формується у системі обліку, повинний стати економічний ефект, який отримано від використання цієї інформації [3, с. 31], тобто її важливість, цінність, корисність для процесу управління, тому при формуванні показників документів необхідно виходити із завдань, поставлених суб'єктами господарювання та системи державної й внутрішньогосподарської звітності, у формах якої відображається інформація щодо основних засобів.

Документування операцій з руху основних засобів, облікову реєстрацію та складання звітності необхідно організувати як системну послідовність логічно взаємопов'язаних між собою операцій облікового процесу, підпорядкованих потребам управління, забезпечивши при цьому єдність підходів при формуванні показників документів, облікових реєстрів і форм звітності, їх послідовність та наступність [2].

Аналіз структури документів і реєстрів з обліку основних засобів, запроваджених нормативними документами [7], показав, що, з одного боку, вони містять застарілі показники, які не формують підсумкової, узагальнюючої інформації, а з іншого – у них відсутні показники, необхідні для складання звітності в умовах застосування П(С)БО 7 "Основні засоби" [6], тому носії інформації з обліку основних засобів потребують удосконалення як щодо складу, так і щодо змісту.

На думку автора, з певних форм первинного обліку основних засобів необхідно вилучити застарілі графи, наприклад, код норми амортизаційних відрахувань, дату початку сплати за основні засоби, поправочний коефіцієнт, балансову вартість. Вилучення застарілих показників зменшить обсяги роботи облікового апарату та дозволить зосередитись на результативній інформації, що безпосередньо впливає на прийняття управлінських рішень щодо наявності основних засобів і режиму їх використання, тобто підвищить ефективність обліку. Можна запропонувати бухгалтерам самостійно внести нові графи до форм первинного обліку основних засобів, необхідних для складання звітності в умовах застосування П(С)БО 7 "Основні засоби" у залежності від виду діяльності, характеру виробництва та ін.

Для проведення розрахунків із бюджетом з податку на прибуток платники змушені нараховувати амортизацію основних засобів згідно із Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" [8]. Незважаючи на те, що податковий метод нарахування амортизації основних засобів не визначено у П(С)БО 7 "Основні засоби", запроваджений Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" поділ основних засобів на чотири групи, до яких застосовуються індивідуальні норми амортизації, порядок визначення бази для нарахування амортизації суттєво відрізняються від норм фінансового обліку [8]. Це призводить до виникнення податкових різниць, зростання обсягів облікової роботи, що проявляється у формуванні специфічних реєстрів, відмінних від фінансового обліку, а тому негативно впливає на оптимізацію облікового процесу. Лише гармонізація засад податкового й фінансового обліку, застосування єдиних методологічних підходів до нарахування амортизації за методами П(С)БО 7 "Основні засоби" забезпечить доцільну організацію обліку, а тому його раціональність [2].



Дослідження теоретичних положень та діючої практики організації обліку основних засобів дозволили визначити коло проблем, що гальмують процес управління виробництвом та знижують ефективність використання основних засобів. Для їх вирішення необхідно таке:

1. Критерієм вибору оптимального обсягу та складу інформації, яка формується у системі обліку, повинні стати її важливість, цінність, корисність для процесу управління, тому при формуванні показників документів необхідно виходити із завдань, поставлених суб'єктами господарювання та системи державної й внутрішньогосподарської звітності, у формах якої відображається інформація щодо основних засобів.

2. Удосконалення носіїв інформації з обліку основних засобів щодо складу та змісту. Вилучення деяких показників зменшить обсяги роботи облікового апарату та дозволить зосередитись на результативній інформації, що безпосередньо впливає на прийняття управлінських рішень щодо наявності основних засобів і режиму їх використання, тобто підвищить ефективність обліку. А додавання нових показників необхідно для складання звітності в умовах застосування П(С)БО 7.

3. Гармонізація засад податкового й фінансового обліку, застосування єдиних методологічних підходів до нарахування амортизації за методами П(С)БО 7 "Основні засоби" забезпечить доцільну організацію обліку, а тому його раціональність.

Таким чином, запропоновані шляхи вирішення основних проблем організації обліку основних засобів дадуть змогу удосконалити організацію та методіку облік основних засобів, підвищити його інформативність та ефективність використання на підприємстві.

В умовах високих темпів змін економічного середовища організація обліку основних засобів потребує постійного вдосконалення та уточнення з метою адаптації до нових вимог сучасності. З огляду на це напрямом подальшого дослідження можуть стати шляхи вирішення проблем організації обліку основних засобів, які будуть виникати у майбутньому.

Наук. керівн. Писарчук О. В.

Література: 1. Власюк Г. В. Проблеми організації бухгалтерського обліку та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / Г. В. Власюк. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtrep/2009_6/files/ek_Vlasjuk.pdf. 2. Островерха Р. Е. Шляхи удосконалення організації обліку основних засобів [Електронний ресурс] / Р. Е. Островерха. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/4/Ostroverha.pdf. 3. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 423 с. 4. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 496 с. 5. Шуліка Ю. О. Удосконалення обліку й аудиту основних засобів на прикладі підприємства ДП "Гірник" [Електронний ресурс] / Шуліка Ю. О. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/20_10_4/files/EC410_42.pdf. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buхгалter911.com/Res/PSBO/PSBO7.aspx>. 7. Про затвердження типових форм первинних документів, затв. Наказом Міністерства статистики України від 29.12.95 р. № 352 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041>. 8. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97 р. № 283/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin>.

УДК 005.57

Рибалко Н. О.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ОСНОВА ДЛЯ КОНТРОЛІНГУ

Анотація. Розглянуто підходи до визначення контролінгу та вимоги до вхідної та вихідної інформації. Запропоновано шляхи вдосконалення управлінського обліку на підприємстві.

Аннотация. Рассмотрены подходы к определению контроллинга и требования к входящей и исходящей информации. Предложены пути усовершенствования управленческого учета на предприятии.

© Рибалко Н. О., 2011



Annotation. The approaches to the definition and requirements for controlling incoming and outgoing information are studied. The ways of improvement of management accounting at the company are suggested.

Ключові слова: контролінг, система управління, інформаційне забезпечення, управлінський облік.

У сучасних умовах для ефективного управління підприємством необхідно вирішити велику кількість проблем, які зумовлені як зовнішніми, так і внутрішніми факторами. Одним з головних внутрішніх факторів невизначеності для прийняття управлінських рішень є неповна інформація як про поточний стан, так і про перспективи розвитку. Організація контролю, яка існувала до цього часу, вже не може задовольняти сучасні вимоги через невідповідність умовам, які постійно змінюються, та не приносить необхідних результатів. Тому виникає необхідність упровадження на вітчизняних підприємствах ефективної системи контролінгу.

В економіці зарубіжних країн (США, Німеччина, Франція, Великобританія та інших) контролінг досягнув значного розвитку та знайшов практичне застосування. На жаль, в Україні цей напрям тільки започатковується, а на рівні господарюючих суб'єктів практично не застосовується, хоча причин для активного впровадження достатньо, зокрема:

- підвищення нестабільності зовнішнього середовища висуває додаткові вимоги до системи управління підприємством;
- перенесення акценту з контролю минулого на аналіз майбутнього;
- збільшення швидкості реакції на зміни зовнішнього середовища, підвищення гнучкості підприємства;
- необхідність продуманої системи дій із забезпечення функціонування підприємства і запобігання кризовим ситуаціям;
- ускладнення систем управління підприємством вимагає механізму координації всередині системи управління;
- інформаційний бум при недоліку релевантної (істотної, значущої) інформації потребує побудови спеціальної системи інформаційного забезпечення управління;
- загальнокультурне прагнення до синтезу, інтеграції різних галузей знань і людської діяльності [1].

Основна увага в наукових дослідженнях зосереджена на теоретичних аспектах контролінгу, зокрема у розробках вчених-економістів: Кайлюка Є. М. [1], Е. Майора [2], Пушкаря М. С. [3], Сухарева Л. С. [4], Х. Фольмута [5], Д. Хана [6] та ін.

Метою даної роботи є дослідження місця й ролі управлінського обліку в системі контролінгу на підприємстві та розгляд точок зору вітчизняних і зарубіжних вчених з приводу взаємозв'язку управлінського обліку й контролінгу.

Завдання дослідження – розглянути вітчизняні та зарубіжні підходи до визначення терміна "контролінг"; визначити роль та місце управлінського обліку в системі контролінгу і взаємозв'язок між ними.

Об'єкт дослідження – контролінг як складова управління підприємством.

Предмет дослідження – інформаційна складова управлінського обліку, яка використовується у системі контролінгу.

У наукових колах України дослідження трактування поняття "контролінг" є предметом наукових дискусій в умовах сьогодення. Доречно у цьому плані сказати, що серед представників різних наукових шкіл нема єдності у трактуванні цілей, сутності й функцій контролінгу. За останні роки у теорії і практиці управління фінансово-господарською діяльністю підприємств дедалі більшого вжитку набуває поняття "контролінг". Слово контролінг походить від англійського *to control* – контролювати, керувати, що, у свою чергу, походить від французького слова, яке означає "реєстр, перевірочний список". Але в англійських джерелах термін "контролінг" практично не використовується: у Великобританії і США укоренився термін "управлінський облік" (*managerial accounting, management accounting*), хоча працівників, до чиїх посадових обов'язків входить ведення управлінського обліку, називають контролерами (*controller*). Власне термін "контролінг" прийнятий у Німеччині, звідки він і прийшов спочатку в Росію, а сьогодні і в Україну. Оскільки термінологія тут поки не затвердилася, в Росії використовують обидва терміни: і контролінг, і управлінський облік. Однак термін "контролінг" більш інформаційно ємний, він передає характер цього сучасного явища в керуванні і містить в собі не тільки чисто облікові функції, але й весь спектр управління процесом досягнення кінцевих цілей та результатів підприємства [1].

Узагальнення результатів дослідження джерел дозволяють виділити існуючі підходи щодо трактування терміна "контролінг" (таблиця).

Підходи до визначення терміна "контролінг"

Автор	Визначення терміна
Кайлюк Є. М. [1]	Контролінг – це функціонально відособлений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної функції у менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень
Е.Майєр [2]	Контролінг – це процес управління майбутнім для забезпечення довгого функціонування підприємств і його структурних одиниць
Пушкар М. С. [3]	Контролінг – це концепція ефективного управління економічним об'єктом з метою забезпечення його сталого і тривалого існування в постійно змінюваному середовищі
Сухарева Л. С., Петренко С. Н. [4]	Контролінг можна представити системою, яка розвиває використання ним традиційні бухгалтерські, аналітичні й інші прийоми та засоби, вивчає проблеми, що дозволяє виробити необхідні управлінські рішення як оперативного, так і стратегічного характеру
Х. Фольмут [5]	Контролінг – це цілісна концепція економічного керування підприємством
Д. Хан [6]	Контролінг – це елемент управління соціальною системою, який виконує свою головну функцію підтримки керівництва у процесі вирішення ним загального завдання координації системи управління, наголошуючи, насамперед, на завданні планування, контролю, інформування

З огляду на сказане вище, можна зробити такий висновок: зарубіжні науковці в основу контролінгу покладають управлінський облік, а вітчизняні – обліково-аналітичну систему.

Дослідження показують, що у вітчизняній практиці контролінг не отримав належного визнання та застосування, однак на російських підприємствах вже відомі випадки підпорядкування служб контролінгу головному бухгалтеру, керівнику комерційної служби або підрозділу інформаційних технологій. Іноді служби контролінгу входять до складу підрозділів аудиту або внутрішнього контролю.

На сьогоднішній день система контролю все частіше доповнюється системою контролінгу, який забезпечує більш ефективне управління підприємством з метою довгострокового існування підприємства на ринку [7].

Створення та організація системи контролінгу на певному підприємстві повинна розглядатися через призму функціонування системи обліку, оскільки саме в цій системі створюється основна інформація, яка використовується контролінгом. Отже, більшу частину інформації, яка безпосередньо необхідна для прийняття оперативних та стратегічних рішень, надає система бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік у сучасних ринкових відносинах нерозривно пов'язаний з інформаційним забезпеченням служби контролінгу та керівника підприємства у процесі прийняття управлінських рішень. Вирішення поточних і перспективних (стратегічних) завдань стає можливим тільки при регулярному надходженні повної та достовірної інформації про фінансовий стан та результати господарської діяльності підприємства. Взаємозв'язок контролінгу з бухгалтерським обліком проявляється, у першу чергу, в тому, що саме на стадії проектування системи контролінгу слід враховувати зацікавленість користувачів звітності в різних розрізах управлінської інформації. Відповідно, вагома частина інформаційних потреб користувачів управлінською інформацією задовольняється даними, які отримані саме в системі бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік виступає центральним джерелом інформації для потреб контролінгу, а саме для досліджень, складання планів, оцінки економічної ситуації на підприємстві. За допомогою бухгалтерського обліку забезпечується своєчасне та повне відображення усіх господарських операцій, надання широкому колу користувачів інформації про фінансові результати діяльності підприємства, формування відповідної бази даних, визначення змісту, здійснення оцінки й відбір даних для характеристики кількісного і якісного стану досліджуваних об'єктів.

В останні роки у вітчизняній науковій літературі серед вчених спостерігається дискусія щодо необхідності та доцільності розмежування бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський. Значна частина українських науковців та практиків вважає, що на українських підприємствах необхідно застосовувати самостійну інформаційну систему бухгалтерського управлінського обліку. Оскільки вагома частина інформації, яка може бути використана для управління, не застосовується у зв'язку з тим, що на багатьох підприємствах бухгалтерський облік організований таким чином, щоб обробляти інформацію і подавати її в основному зовнішнім користувачам, а самим апаратом управління вона використовується епізодично, що пояснюється недостатністю запитів власної системи управління на інформацію [8].

Специфіка управлінського обліку полягає у тому, що він орієнтований на задоволення інформаційних потреб керівників підприємства та підрозділів, на допомогу прийняття ефективних управлінських рішень, а фінансовий облік спрямований більш за все на зовнішніх користувачів (рис. 1).

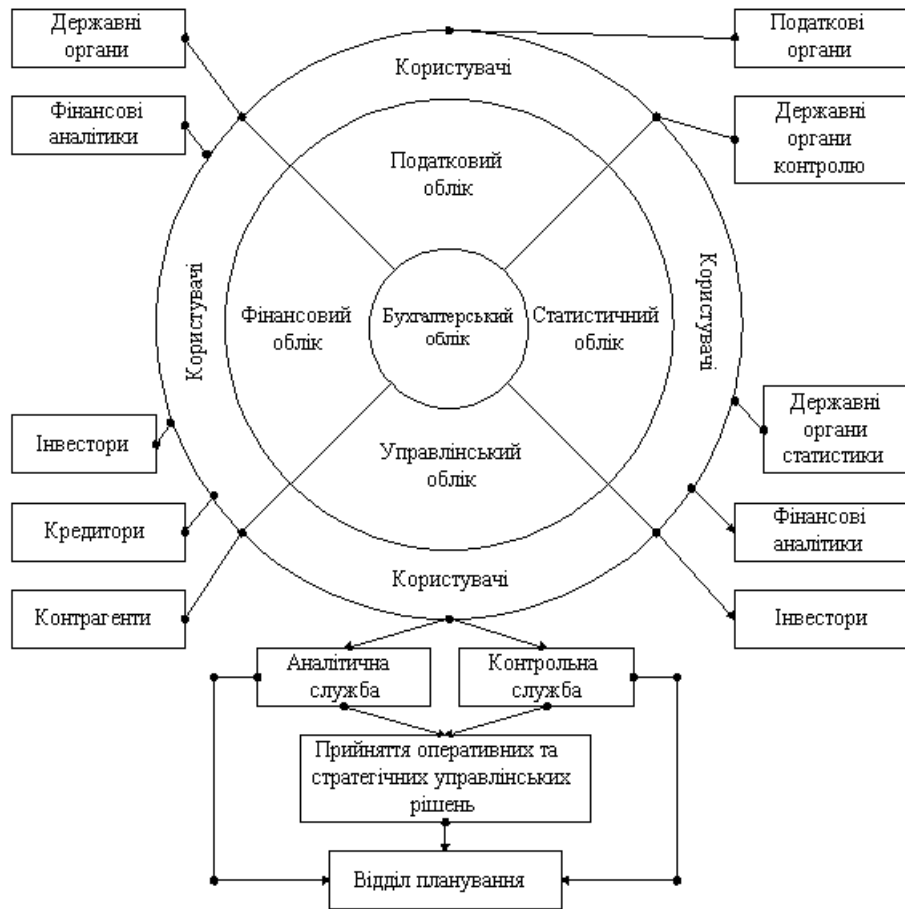


Рис. 1. Користувачі інформацією бухгалтерського обліку

Для формування системи облікового забезпечення контролінгу необхідно, щоб інформація відповідала інформаційним вимогам. До таких вимог можна віднести: своєчасність, тобто надання інформації в необхідні для конкретної ситуації строки; корисність, тобто ефект від використання інформації повинен бути більше, ніж затрати на її отримання; достовірність, тобто відповідність інформації фактичним обставинам господарської діяльності без викривлення справжнього стану справ, та її надійність; зрозумілість, тобто інформація повинна легко сприйматися всіма користувачами інформації; регулярність надходження інформації; об'єктивність, тобто неупередженість та нейтральність інформації (рис. 2).



Рис. 2. Вимоги до служби контролінгу

Управлінський облік становить додаткову систему контролю, організовану всередині підприємства її працівниками, розроблену для конкретної галузі і конкретного підприємства. Він передбачає формування внутрішніх звітів для цілей періодичного планування, контролю й оцінки, для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях і у виборі ринкової політики підприємства. Управлінський облік пов'язує обліково-аналітичний процес із процесом управління [7].

У зв'язку з тим, що система контролінгу на підприємствах України практично відсутня, а міжнародний досвід показує її ефективність, то цілком доцільно розвивати та покращувати цей напрям контролю.

На думку автора, для впровадження та розвитку контролінгу, в першу чергу, необхідно вдосконалити систему управлінського обліку, а саме: інформація, яка надається керівництву повинна бути оперативною, та вигода від неї має бути вищою, ніж затрати на її отримання; повинні складатися щотижневі, а в окремих ситуаціях і щоденні звіти; обов'язково слід робити аналіз результатів господарської діяльності та планування її на наступні звітні періоди; організація регламентації управлінського обліку; обов'язкове документування управлінського обліку; організація роботи в центрах відповідальності.

Підсумовуючи результати дослідження, можна сказати, що впровадження на вітчизняних підприємствах контролінгу, насамперед, залежить від ефективності організації управлінського обліку та інформації, яку він надає. Запропоновані заходи щодо удосконалення системи контролінгу дозволять сформувати адекватне обліково-аналітичне забезпечення для прийняття управлінських рішень.

Перспективою подальших досліджень є розробка удосконалених методик управлінського обліку та комп'ютерних програм для цілей контролінгу.

Наук. керівн. Писарчук О. В.

- Література.** 1. Кайлюк Є. М. Контролінг : навч. посібник / Є. М. Кайлюк. – Х. : ХНАМГ, 2004. – 223 с. 2. Майер Э. Контролинг как система мышления и управления / Э. Майер ; пер. с нем. – М., 1993. – 283 с. 3. Пушкар М. С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту : монографія / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с. 4. Сухарева Л. А. Контроллинг – основа управления бизнесом / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с. 5. Фольмут Х. Й. Инструменты контролинга от А до Я / Х. Й. Фольмут ; пер. с нем. ; под ред. М. Л. Лукашевича и Е. Н. Тихоненковой. – М., 1998. – 285 с. 6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контролинга / Д. Хан ; пер. с нем. ; под ред. А. А. Туркача, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича. – М., 1997. – 799 с. 7. Камінська Т. Г. Роль і місце управлінського обліку в системі контролінгу на підприємстві [Електронний ресурс] / Т. Г. Камінська. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 8. Брехун Н. С. Організаційні засади бухгалтерського обліку в системі контролінгу [Електронний ресурс] / Н. С. Брехун. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 9. Маргасова В. Г. Організаційно-інформаційне забезпечення фінансового контролінгу системи управління оборотним капіталом / В. Г. Маргасова, А. В. Роговий, В. В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2 (92). – С. 167–175. 10. Акентьева О. Б. Система контролингу: сутність і необхідність формування організаційно-методичних основ на підприємстві [Електронний ресурс] / О. Б. Акентьева, І. Саломаткіна, Н. Саломаткіна. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.

УДК 311.211

Мандрикіна О. С.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПОСЛІДОВНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ВИПЛАТИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЗА ДОПОМОГОЮ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК

Анотація. Розглянуто переваги системи виплати заробітної плати за допомогою платіжних карток та послідовність запровадження зарплатного проекту. Запропоновано схему оптимізації документування розрахунків з працівниками.

© Мандрикіна О. С., 2011



Аннотация. Рассмотрены преимущества системы выплаты заработной платы с помощью платежных карточек и последовательность внедрения зарплатного проекта. Предложена схема оптимизации документирования расчетов с работниками.

Annotation. The advantages of system of payment of wages by means of payment cards and sequence of introduction of the salary project are defined. The scheme of optimization of documenting of calculations with workers is offered.

Ключові слова: заробітна плата, карткові рахунки, зарплатний проект.

Значна частка українських підприємств виплачує заробітну плату не готівкою, а в безготівковій формі – перерахуванням її на карткові рахунки своїх працівників завдяки реалізації зарплатних проектів підприємства спільно з банківськими установами. У зв'язку з цим все частіше перед бухгалтерами вітчизняних підприємств усіх форм власності виникають питання щодо документального оформлення виплати заробітної плати на карткові рахунки працівникам підприємств, а також організації виплати заробітної плати таким способом. Тому документальне оформлення та організація операцій з виплати заробітної плати працівникам підприємства на їх карткові рахунки, особливо для потреб внутрішнього контролю та керівництва підприємств чи організацій, потребує більш глибокого вивчення та подальшої розробки.

Питання виплати заробітної плати в безготівковій формі знайшло відображення у наукових працях вітчизняних вчених. Так, С. Щербина розглядала переваги та недоліки обох систем виплати заробітної плати, а також її організацію [1]. У своїй праці Р. Дзога визначав організацію запровадження зарплатного проекту [2]. Послідовність запровадження такого проекту та його переваги розглянуто в статті К. Скрипкіної [3]. С. Погребняк розглядав переваги та порядок розрахунків з працівниками по відрядженню [4]. Вивченням даної проблеми займався багато вчених, але ще залишилися невирішені питання щодо оптимізації документообігу та визначення послідовності, які і будуть розглянуті в даній статті.

Метою даної статті є визначення переваг виплати заробітної плати працівникам підприємства на карткові рахунки та оптимізація документування операцій розрахунків з працівниками, а також визначення послідовності запровадження зарплатного проекту.

Згідно з метою в статті ставляться такі завдання: розглянути переваги системи виплати заробітної плати в безготівковій формі; розглянути оптимізацію документообігу як одну з переваг такої системи оплати праці; визначити послідовність запровадження зарплатного проекту.

Об'єктом даного дослідження є облік заробітної плати, а саме документування та системи виплати заробітної плати.

Предметом дослідження є організація системи виплати заробітної плати за допомогою платіжних карток та послідовність запровадження зарплатного проекту.

На початку дослідження визначимося з основними поняттями, використаними в даній роботі, – "карткові рахунки" та "платіжні картки". Виплата заробітної плати за допомогою установ банків є чітко регламентованою. Так, у Положенні [5] карткові рахунки визначено як банківський поточний рахунок, на якому обліковуються операції за платіжними картками. Термін "карткові рахунки" також визначається в Положенні [6] як поточний рахунок, на якому обліковуються операції за платіжними картками, а також інші операції.

Згідно із Законом України [7] платіжні картки – це спеціальний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу коштів з рахунку платника або з відповідного рахунку банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання коштів у готівковій формі в касах банків через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором.

З метою переходу на безготівкову форму виплати заробітної плати на підприємстві впроваджується зарплатний проект, котрий становить комплекс послуг, що надаються банківськими установами, з організації виплати заробітної плати робітникам шляхом перерахування коштів на їх карткові рахунки.

Слід зазначити, що запровадження зарплатного проекту має свої переваги над виплатою заробітної плати через касу. До таких переваг можна віднести:

- 1) спрощення процедури виплати заробітної плати;
- 2) скорочення витрат, пов'язаних з інкасацією (одержанням, зберіганням, транспортуванням) наявних коштів;

3) можливість виплати заробітної плати працівникам у випадку відсутності працівника з будь-якої причини (тимчасова непрацездатність, робота в іншому населеному пункті, відпустка, відрядження й т. д. [3]). Таким чином, зникає необхідність депонування заробітної плати й зберігання наявних засобів у касі підприємства.

До наведених вище переваг запровадження зарплатного проекту слід віднести й значну оптимізацію документування виплати заробітної плати, адже всі операції з отримання коштів з банку, оприбуткування в касу підприємства та видачі на руки робітникам потребують документального оформлення. Особливості документування виплати заробітної плати за різними способами наведено на рисунку.

Як видно, запровадження зарплатного проекту приводить до оптимізації документування виплати заробітної плати. Насамперед, не потрібно заповнювати документи, пов'язані з інкасацією грошей на виплату заробітної плати – це заява на одержання грошей з поточного рахунку підприємства в банку, отримання чеку та оформлення оприбуткування готівки в касі підприємства прибутковим касовим ордером.

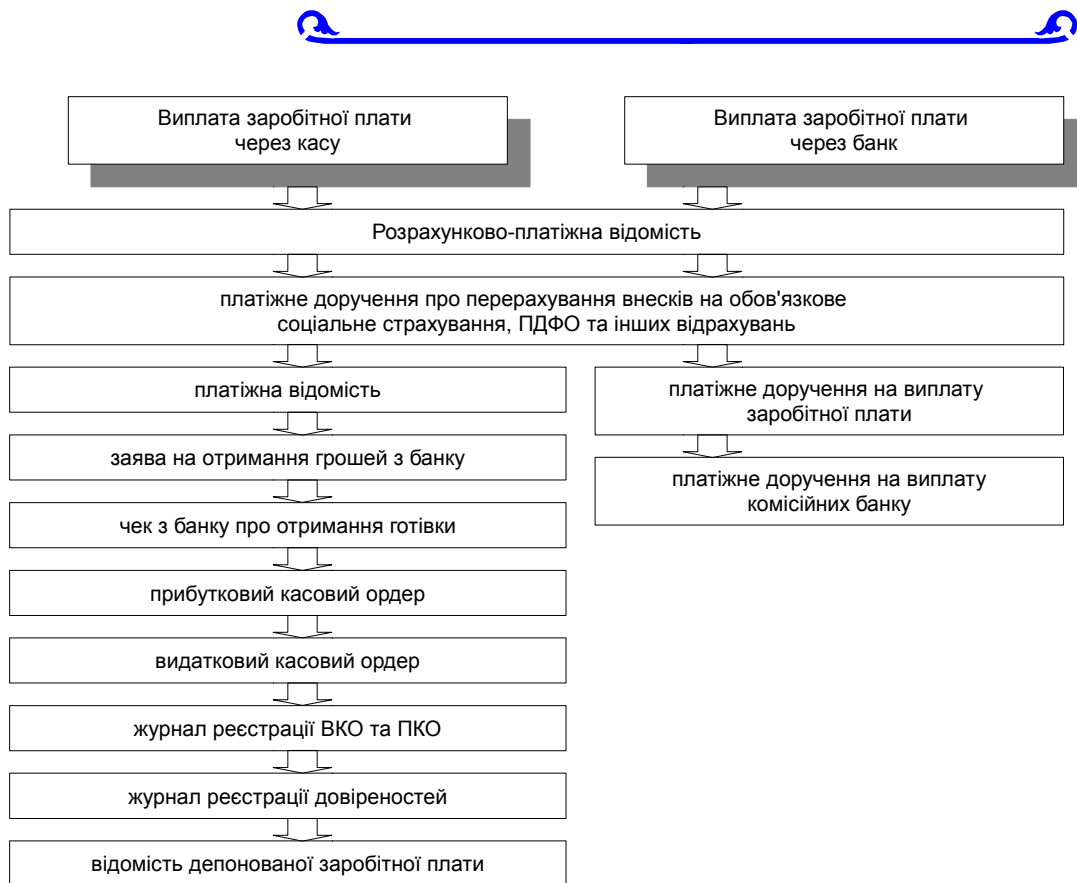


Рис. Документування виплати заробітної плати

Також зникає необхідність у заповненні платіжної відомості, видаткового касового ордера, журналу реєстрації видаткових та прибуткових касових ордерів. Замість цього при виплаті заробітної плати через установи банку заповнюються тільки платіжні доручення на виплату заробітної плати та на виплату комісійних банку. В обох випадках заповнюється платіжне доручення з перерахування внесків на соціальне страхування. Також зникають проблеми з документуванням депонованої заробітної плати та реєстрацією довіреностей, якщо зарплата отримувалася іншою людиною за згодою працівника.

Далі розглянемо порядок запровадження зарплатного проекту. Організація виплати заробітної плати за допомогою платіжних карток включає 4 етапи:

- підписання договору на розрахунково-касове обслуговування підприємства банком;
- підписання договору з працівниками підприємства;
- перерахування коштів з поточного рахунку підприємства на транзитний;
- перерахування зарплати працівникам на карткові рахунки.

Так, на першому етапі підприємство укладає договір з банком на обслуговування виплати заробітної плати й інших виплат працівникам підприємства в безготівковій формі. Крім того, керівникові підприємства слід видати наказ про виплату працівникам підприємства заробітної плати й інших належних їм виплат у безготівковій формі.

На наступному етапі відбувається підписання договору між банком та працівниками підприємства, при цьому згідно з Законом України [8] виплата заробітної плати робітникам через установи банків на зазначений ними рахунок можлива при виконанні таких умов: виплата здійснюється з письмової згоди робітника; послуги банку з перерахування коштів на карткові рахунки робітників сплачується за рахунок власника чи уповноваженого ним органу. Така згода може бути оформлена у вигляді відповідної заяви працівника або ж у вигляді списку працівників у довільній формі, з яким кожний працівник буде ознайомлений під розпис.

Перед укладанням договору відповідно до п. 2.5 Положення [6] емітент (банк) зобов'язаний ознайомити клієнта, тобто у розглянутому випадку працівника підприємства, з умовами одержання платіжної картки, переліком необхідних документів, тарифами на обслуговування й правилами користування платіжною картою.

На третьому етапі банк перераховує кошти в сумі, необхідній для виплати заробітної плати, на транзитний рахунок.

І на заключному етапі відбувається перерахування коштів на карткові рахунки працівників підприємства. А саме у строки, установлені в договорі на обслуговування виплати заробітної плати й інших виплат працівникам у безготівковій формі, підприємство повинно скласти й надати в банківську установу відомість (реєстр) розподілу заробітної плати й інших виплат. У зв'язку з тим, що



типова форма відомості не встановлена, підприємство заповнює її за формою, розробленою банком. Відомість складається в електронній формі й передається в банк електронною поштою з використанням системи "Клієнт-Банк" або у вигляді файла на диску, а також на паперовому носії. Паперовий варіант відомості засвідчується підписом керівника й печаткою підприємства. У день, установлений для виплати заробітної плати, підприємство надає в банківську установу платіжне доручення на перерахування заробітної плати й інших виплат працівникам підприємства, а також платіжне доручення на оплату комісійної винагороди банку за перерахування заробітної плати й інших виплат на картрахунки працівників підприємства [3]. Згідно з вимогами п. 3.9 Інструкції [9] одночасно із платіжним дорученням на перерахування заробітної плати й інших виплат підприємство надає в банк платіжні доручення на перерахування податку з доходів фізичних осіб і внески у фонди соціального страхування.

Після зарахування банком коштів на картрахунки працівників вони можуть самостійно розпоряджатися своєю заробітною платою.

Таким чином, упровадження зарплатного проекту економить час бухгалтерів та працівників підприємства, фінансові ресурси та спрощує документування операцій з виплати заробітної плати працівникам підприємства. Порівняно з цим витрати на розрахунково-касове обслуговування банками не значні. До того ж одночасно з перерахуванням коштів на особові рахунки працівників банк також перераховує внески до фондів соціального страхування, податок з доходів фізичних осіб та інші утримання із заробітної плати.

Незважаючи на те, що даній темі присвячено багато праць вітчизняних вчених, вивчення системи виплати заробітної плати за допомогою платіжних карток потребує подальших досліджень у сфері електронного документообігу між підприємством та банком з приводу виплати заробітної плати, стандартизації та уніфікації документів з виплати заробітної плати, що подаються до банку.

Наук. керівн. Писарчук О. В.

Література: 1. Щербина С. Два способи виплати заробітної плати / С. Щербина // Дебет-Кредит – 2009. – № 33–34. – С. 17–19. 2. Джога Р. Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : підручник / Р. Т. Джога, С. В. Свірко, Л. М. Сінельник ; за заг. ред. проф. Р. Т. Джога. – К. : КНЕУ, 2003. – 483 с. 3. Скрипкина К. Заробітна плата по картках : організація та облік / К. Скрипкина // Податки та бухгалтерський облік. – 2008. – № 64. – С. 25 – 28. 4. Погребняк А. Командировочні – по карткам / А. Погребняк, С. Погребняк // Бухгалтер. – 2007. – № 23. – С. 47–49. 5. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затв. Постановою Правління НБУ від 15.12.2004 р. № 637 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua. 6. Положення про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням, затв. постановою Правління НБУ від 19.04.2005 р. № 137 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua. 7. Закон України "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні" від 05.04. 2001 р. № 2346-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 8. Закон України "Про оплату праці" від 24.03.95 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 9. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні у національній валюті, затверджена Постановою Правління НБУ від 21.01.2004 р. № 22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.

Калмикова О. А.

УДК 657.92

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто існуючі методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємства. Зазначено, що на сьогодні не існує однаковості поглядів щодо системи показників оцінки фінансового стану, тобто відсутнє уніфіковане методичне забезпечення.

Аннотация. Рассмотрены существующие методические подходы к оценке финансового состояния предприятия. Отмечено, что на сегодня не существует единого взгляда на систему показателей оценки финансового состояния, то есть отсутствует унифицированное методическое обеспечение.

© Калмикова О. А., 2011

Annotation. The existent methodical approaches to the estimation of the financial state of enterprise are studied. It is marked that for today there is no unanimity of looks in relation to the system of indexes of estimation of the financial state, that there is no compatible methodical providing.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, методичне забезпечення, аналіз фінансового стану.

В умовах ринкової економіки інформація про фінансовий стан підприємств є основою для прийняття управлінських рішень з позиції акціонерів, кредиторів, інвесторів тощо. Практика господарювання свідчить, що її об'єктивність та обґрунтованість значною мірою залежить від якості та кількості фінансово-аналітичних розрахунків.

Оцінці фінансового стану підприємств присвячено багато вітчизняних і зарубіжних публікацій. Найбільш відомі з них праці Савицької Г. В., Ковальова В. В., Шеремета А. Д., Сайфуліна Р. С., Ізмайлової К. В., Бріґхема Є. Ф. та ін.

Однак треба відмітити, що, незважаючи на велику кількість публікацій у запропонованих підходах, не існує одностайності поглядів щодо вибору єдиної системи показників з оцінки фінансового стану підприємств. Більшість запропонованих методик базується на порівнянні абсолютних значень окремих розділів або груп з активу і пасиву балансу, а також розрахунку відносних показників і співставленні їх з нормативними значеннями. Тобто аналіз публікацій свідчить, що методичні підходи до оцінювання фінансової стану підприємства не є уніфікованими. Тому актуальним за сучасних умов є дослідження існуючих методичних підходів щодо оцінки фінансового стану підприємств та виокремлення їх проблемних аспектів з метою подальшого вирішення.

Актуальність теми дослідження зумовила постановку мети – аналіз існуючого методичного забезпечення щодо оцінки фінансового стану підприємств та визначення основних проблем їх упровадження.

Ковальов В. В., Патров В. В. та Биков В. А. [1] при виконанні аналізу фінансової стану підприємства рекомендують використовувати систему показників, які характеризують його майновий потенціал, ліквідність, платоспроможність, фінансову незалежність, ділову активність, прибуток та рентабельність, положення на ринку цінних паперів.

Гінзбург А. І. [2] наголошує, що сьогодні використовується ряд методик аналізу фінансової стану підприємства, що ґрунтуються на розрахунку понад 50 фінансових показників. Він вважає, що за ознакою однорідності їх можна класифікувати на показники ліквідності та платоспроможності, структури поточних активів, фінансової незалежності, ділової активності та рентабельності.

Запропонована в роботі Шеремета А. Д. [3] методика фінансового аналізу господарської діяльності підприємства включає три взаємопов'язаних блоки: аналіз фінансових результатів; аналіз фінансового стану; аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності. Кожен з аналітичних блоків містить у собі декілька елементів. Основними напрямками аналізу фінансових результатів є: аналіз рівня та динаміки прибутку; аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, нереалізаційної та фінансової діяльності; аналіз використання чистого прибутку; аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва (продажу) та прибутку; аналіз резервів зростання прибутку на основі оптимізації обсягів і витрат виробництва й обігу. Напрямами аналізу фінансового стану є аналіз доходності (рентабельності) капіталу, ділової (господарської) активності, фінансової незалежності, ліквідності балансу та платоспроможності підприємства. Напрямами аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності виступає аналіз рентабельності та аналіз результативності використання нематеріальних, основних і оборотних активів.

Окрім того, Шеремет А. Д. значну увагу приділяє проведенню факторного аналізу. Найважливішими результуючими показниками фінансово-господарської діяльності підприємства він вважає прибуток, рентабельність, фондівіддачу та коефіцієнт стійкості економічного зростання. Через це в його роботі знайшли відображення: 1) методика аналізу впливу факторів на прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), яка є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень відносно коректування ринкової стратегії підприємства; 2) факторна модель рентабельності, яка розкриває важливі причинно-наслідкові зв'язки між показниками фінансового стану підприємства та його фінансовими результатами; 3) факторний аналіз коефіцієнта стійкості економічного зростання і фондівіддачі.

Майже аналогічну позицію займає відомий український вчений у галузі фінансового аналізу господарської діяльності підприємства Ізмайлова К. В. [4]. Вона також підкреслює доцільність виконання факторного аналізу прибутку від операційної діяльності, рентабельності реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), власного капіталу та виробничих фондів. Проте вона додатково виділяє ще деякі елементи аналізу, зокрема, аналіз ліквідності балансу, аналіз собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) та аналіз ринкової вартості підприємства. Однак автор не приділяє увагу аналізу фінансових результатів від іншої реалізації, нереалізаційної та фінансової діяльності. Окрім того, в роботі Ізмайлової К. В. є деякі протиріччя. Так, наприклад, автор пропонує дві формули для розрахунку робочого капіталу, що відрізняються на величину довгострокових зобов'язань. При розрахунку коефіцієнта автономії вона розглядає власний капітал як суму першого, другого та п'ятого розділів пасиву балансу, а при обчисленні коефіцієнта стійкості економічного зростання – як підсумок 1 розділу пасиву балансу. Крім того, Ізмайлова К. В. пропонує розраховувати коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості як відношення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) до середньої величини кредиторської заборгованості.



Однак більшість вчених стверджують, що у чисельнику дробу має знаходитися сума чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Брігхем Є. Ф. [5] стверджує, що обґрунтоване прогнозування фінансово-господарської діяльності підприємства можна зробити ґрунтуючись на значеннях коефіцієнтів ліквідності, платоспроможності, ділової активності, прибутковості та ринкової вартості.

Гриньова В. М. та Коюда В. О. [6] відмічають, що найбільш інформативними показниками, які характеризують фінансовий стан підприємства, є показники фінансової незалежності, ліквідності, ділової активності і рентабельності.

Павловська О. В. [7] зазначає, що при виконанні фінансового аналізу господарської діяльності підприємства доцільно використовувати показники майнового стану, прибутковості, ліквідності, платоспроможності, кредитоспроможності, фінансової незалежності, рентабельності, ділової активності та акціонерного капіталу. Однак, на погляд автора, робота Павловської О. В., що присвячена удосконаленню методики аналізу фінансового стану підприємства, має певні недоліки. По-перше, традиційно коефіцієнт оборотності запасів розраховується як відношення собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) до середньої вартості запасів. Але автор стверджує, що у чисельнику має знаходитися "Продаж", не розкриваючи економічного змісту цього показника.

Окрім того, Павловська О. В. за декілька разів відносить деякі коефіцієнти до складу різних аналітичних груп, а саме: коефіцієнти автономії і співвідношення позикових та власних коштів характеризують як ліквідність, так і фінансову незалежність підприємства; коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості автор розглядає, з одного боку, як коефіцієнти ліквідності, а з другого – як ділової активності.

По-друге, більшість вчених підкреслюють, що коефіцієнти ділової активності слід розраховувати за чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Але Павловська О. В. зазначає, що у їхньому чисельнику має знаходитися виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

По-третє, в її роботі подано два критичних значення коефіцієнта швидкої ліквідності, які дорівнюють 0,7 та 1. Окрім того, автор вказує на нормативні значення коефіцієнтів чистої виручки, накопичення амортизації, співвідношення ліквідних та ліквідних активів, дебіторської та кредиторської заборгованості, оперативної ліквідності, однак не подає формул для їхнього розрахунку.

Бень Т. Г. та Довбня С. Б. [8] пропонують методику інтегральної оцінки фінансового стану підприємства. До складу інтегрального показника вони відносять коефіцієнти платоспроможності, автономії та якості активів.

Крючок С. І. [9] теж рекомендує оцінювання фінансового стану підприємства виконувати за допомогою інтегрального показника, який містить у собі чотири коефіцієнти ліквідності та два платоспроможності. Але достатньо очевидно, що методики інтегральної оцінки можуть бути застосовані лише для експрес-аналізу фінансового стану підприємства.

Савицька Г. В. [10] виділяє сім напрямів аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, а саме: аналіз виробництва й реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); аналіз ефективності використання персоналу, основних засобів і матеріальних ресурсів; аналіз собівартості продукції (товарів, робіт, послуг); аналіз фінансових результатів та фінансового стану.

Узагальнення методичних підходів науковців до аналізу фінансового стану підприємства [1 – 12] дозволило встановити, що основними напрямками методичного забезпечення є: горизонтальний та вертикальний аналізи балансу; аналіз майнового стану; аналіз відносних показників ліквідності; аналізи відносних показників фінансової незалежності; аналіз структури та динаміки фінансових результатів; аналіз рентабельності; аналіз ділової активності. Ступінь деталізації цих напрямів залежить виключно від мети фінансового аналізу господарської діяльності підприємства. Але, як відомо, горизонтальний та вертикальний аналізи балансу та аналіз фінансових результатів спрямовані на визначення структури і темпів зростання джерел формування й напрямів використання капіталу та на встановлення структури і динаміки доходів та видатків підприємства від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності.

Отже, зважаючи на те, що сучасні методичні підходи до оцінювання фінансового стану різняться напрямками фінансово-аналітичних розрахунків, ступенем їхньої деталізації, нормативними значеннями фінансових показників, актуальним є обґрунтування найбільш прийнятного з них, з погляду фінансових менеджерів, машинобудівного підприємства.

Наук. керівн. Дзьобко І. П.

Література: 1. Ковалев В. В. Как читать баланс / В. В. Ковалев, В. В. Патров, В. А. Быков. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 670 с. 2. Гинзбург А. И. Прикладной экономический анализ / А. И. Гинзбург. – СПб. ; М. ; Н. Новгород ; Воронеж ; Ростов н/Д ; Екатеринбург ; Самара ; Новосибирск ; К. ; Х. ; М. : Питер, 2005. – 320 с. 3. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. (ГРИФ). – М. : ИНФРА-М, 2010. – 208 с. 4. Измайлова К. В. Финансовый анализ : навч. посібн. / К. В. Измайлова. – К. : МАУП, 2000. – 148 с. 5. Брігхем Є. Ф. Основы финансового менеджменту / С. Ф. Брігхем ; пер. з англ. – К. : ВАЗАКО, 1997. – 1000 с. 6. Гриньова В. М. Финанси підприємств : навч. посібн. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – [3-те вид.]. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2004. – 432 с. 7. Павловська О. В. Финансовый анализ / О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К. : КНЕУ, 2005. – 587 с. 8. Бень Т. Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня

// Фінанси України. – 2002. – № 6. – С. 53–60. 9. Крючок С. І. Оцінка фінансового стану підприємств / С. І. Крючок // Фінанси України. – 2002. – № 8. – С. 40–47. 10. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібн. / Г. В. Савицька. – 3-тє вид., перероб., випр. і доп. Рекомендовано МОН. – К. : КНЕУ, 2007. – 668 с. 11. Ганіні В. І. Організація і методика економічного аналізу : навч. посібн. / В. І. Ганіні, К. Д. Гурова. – Х. : ХТЕІ КНТУ, 2009. – 296 с. 12. Малько И. Х. Интегральный метод оценки финансового состояния предприятия / И. Х. Малько // Бизнес Информ. – Х. : ИНЖЭК, 2009. – № 5. – С. 53–56. 13. Захарченко В. О. Систематизация методов оценки финансового состояния предприятия / В. О. Захарченко // Финансы Украины. – 2005. – № 1. – С. 137. 14. Жихарцев В. В. Нормирование финансовых показателей в ходе реструктуризации предприятий / В. В. Жихарцев // Бизнес Информ. – Х. : ИНЖЭК, 2009. – № 2 (3). – С. 101–104.

УДК 657.421

Калашніков А. О.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. Розглянуто організаційно-методичні підходи до фінансового обліку запасів, процес створення Наказу про облікову політику та запропоновано більш ефективну методику його формування щодо обліку виробничих запасів підприємства.

Аннотация. Рассмотрены организационно-методические подходы к финансовому учету запасов, процесс создания Приказа об учетной политике и предложена более эффективная методика его формирования относительно учета производственных запасов предприятия.

Annotation. The organizational and methodological approaches to accounting reserves, the creation of the Order of accounting policies are studied and the more effective method of its formation in relation to the accounting of inventory business is proposed.

Ключові слова: облікова політика, виробничі запаси, Наказ про облікову політику.

Виникнення облікової політики підприємств пов'язано з розширенням видів діяльності і організаційно-правових форм ведення бізнесу в умовах ринкових відносин, наданням у нормативно-правових актах альтернативних варіантів щодо організації і ведення бухгалтерського обліку та законодавчого неврегулювання деяких аспектів обліку.

Законодавством України встановлено, що розробка облікової політики здійснюється кожним підприємством самостійно. При формуванні облікової політики повинно здійснюватися дотримання головних принципів ведення обліку і складання фінансової звітності та підпорядкованість їй узгодженість з П(С)БО України. Облікова політика повинна застосовуватися послідовно з року в рік, а значить, розробляється підприємством не на певний термін, а на тривалий період його діяльності [1].

У наукових виданнях загальні питання щодо облікової політики розкриваються в працях таких зарубіжних та вітчизняних авторів, як. Барановська Т. В [2], Голенко А. В. [1], Пушкар М. С. [3] та ін. Вони розглядають загальну проблематику, однак питання особливостей формування облікової політики щодо виробничих запасів на підприємствах залишаються розкритими не повною мірою.

Мета дослідження – розробка облікової політики підприємства та врахування методичних і практичних аспектів побудови обліку виробничих запасів, що передбачені П(С)БО 9 "Запаси" [4]. Проте часто не використовуються положення інших нормативно-правових документів, зокрема Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку [5], Методичних рекомендацій щодо бухгалтерського обліку запасів [6]. Це значною мірою звужує напрями, які доцільно було б враховувати при підготовці наказу про облікову політику підприємств щодо виробничих запасів.

Завдання дослідження – розгляд організаційно-методичних підходів до фінансового обліку запасів, що відображені в Наказі про облікову політику, який розробляється підприємством відповідно до ЗУ "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [7], Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, інструкцій, методичних рекомендацій та інших нормативних документів, що регулюють порядок ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності, статуту підприємства.



Об'єкт дослідження – процес організації бухгалтерського обліку та облікова політика щодо виробничих запасів підприємств України.

Предметом дослідження виступає формування облікової політики підприємств щодо виробничих запасів.

Важливою умовою безперервного виробничого процесу є наявність оборотних активів у матеріальній формі – виробничих запасів у вигляді предметів праці та частини засобів праці. До них відносять: сировину, матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо, тару і тарні матеріали, будівельні матеріали, матеріали, передані в переробку, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, інші матеріали. На структуру та склад виробничих запасів впливають галузеві і технологічні особливості виробництва продукції. Для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух виробничих запасів, що належать підприємству й знаходяться на складі, Робочим планом рахунків передбачено рахунок 20 "Виробничі запаси".

Елементарними складовими облікової політики визначені об'єкт облікової політики – будь-яка позиція підприємства в організації та веденні бухгалтерського обліку, відносно якої існують альтернативні варіанти; елемент облікової політики – можливі методичні прийоми, способи та процедури, які обираються із сукупності загальноприйнятих з урахуванням особливостей підприємства. Разом вони об'єднуються у складові вищого порядку – організаційну та методичну (рисунок).

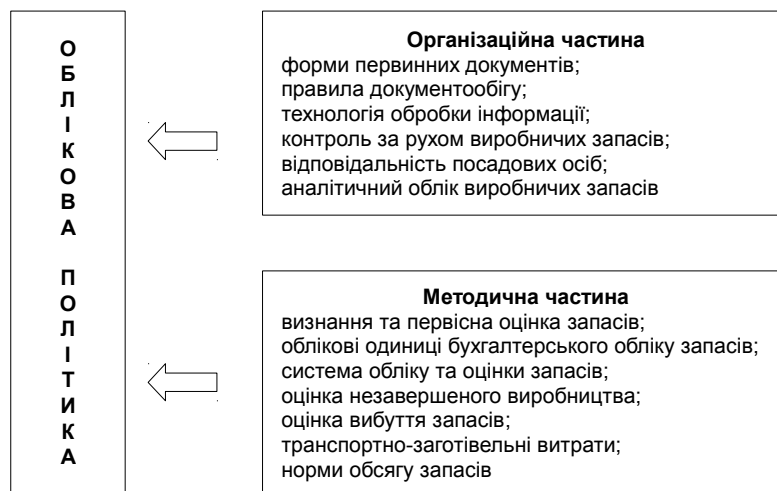


Рис. Складові облікової політики

В організаційній частині Наказу про облікову політику підприємства та в додатках до нього відображені: форми первинних документів, що використовуються для оформлення руху виробничих запасів, які не передбачені типовими формами первинного обліку; правила документообігу і технологія обробки інформації щодо виробничих запасів, порядок контролю за рухом виробничих запасів та відповідальність посадових осіб; порядок аналітичного обліку виробничих запасів; одиниця натурального виміру запасів для кожної одиниці бухгалтерського обліку.

У методичній складовій облікової політики в разі допущення різних методичних підходів до обліку окремих об'єктів передбачається застосування певної сукупності елементів. Так, можна запропонувати такі складові елементи для обліку запасів.

1. Для матеріалів, сировини, палива, комплектуючих виробів, товарів доцільно здійснювати окремо залежно від шляхів надходження запасів на підприємство. Тобто підприємству, спираючись на положення П(С)БО 9 та Методичних рекомендацій щодо бухгалтерського обліку запасів, доцільно окремо визначати особливості формування первісної вартості запасів, що придбані за плату, виготовлені власними силами, внесені до статутного капіталу, отримані безоплатно, придбані в результаті обміну на подібні та неподібні запаси.

2. Для сільськогосподарської продукції або біологічних активів визнання та оцінка запасів здійснюється за вимогами П(С)БО 30 "Біологічні активи", оскільки Методичні рекомендації щодо бухгалтерського обліку запасів у цьому аспекті втрачають свою силу і не використовуються [6].

3. Обліковою одиницею бухгалтерського обліку запасів доцільно визначати найменування запасів. Це сприяє тому, що обліковою політикою підприємство може організувати облік виробничих запасів за детальною номенклатурою, тобто за сортами, марками, партіями поставки та іншими видами виробничих запасів.

4. Визначення системи обліку та оцінки запасів – постійна або періодична.

5. Оцінка незавершеного виробництва. Залишки незавершеного виробництва можуть оцінюватись за плановою собівартістю; за плановими витратами, які відобразатимуться у статтях "Сировина та матеріали", "Куповані комплектуючі вироби, напівфабрикати, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій", "Паливо й енергія на технологічні

цілі", "Основна заробітна плата", "Додаткова заробітна плата", "Відрахування на соціальне страхування"; за фактичними витратами сировини та основних матеріалів. Так, наприклад, на Державному підприємстві Дослідному господарстві "Елітне", яке спеціалізується на вирощуванні елітних сортів озимих зернових, оцінка незавершеного виробництва здійснюється за фактичними витратами. У даному випадку залишки незавершеного виробництва на початок звітної періоду є одним із видів запасів підприємства. Витрати на незавершене виробництво на цьому підприємстві визначаються за даними рахунку 23 "Виробництво", на якому протягом звітної періоду ведеться облік операційних витрат виробничого характеру. Слід зазначити, що величина витрат незавершеного виробництва впливає на фактичну собівартість готової продукції, виконаних робіт та послуг. Оцінка незавершеного виробництва здійснюється, виходячи зі ступеня виконання робіт чи готовності продукції, на рівні фактичних витрат за всіма статтями калькуляції.

6. Визначення методу оцінки вибуття запасів. Оцінка вибуття запасів здійснюється за одним з таких методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу. Так, у ДП ДГ "Елітне" оцінка вибуття запасів здійснюється за методом ідентифікованої собівартості. Вибір цього методу зумовлений характером діяльності підприємства, яка передбачає чіткий облік запасів та неможливість їх взаємозамінності один одного.

7. Транспортно-заготівельні витрати згідно з п. 9 П(С)БО 9 "Запаси" можна включати до собівартості запасів двома методами. Метод прямого розподілу застосовують, якщо під час надходження запасів відразу можна визначити витрати на їх транспортування і заготівлю. Збірно-розподільний метод використовують на підприємствах, де значна питома вага транспортно-заготівельних витрат у собівартості запасів, їх облік доцільно вести на окремому субрахунку рахунків обліку матеріальних цінностей.

8. Норми окремих видів запасів встановлює планово-економічний відділ підприємства відповідно до Методичних рекомендацій Міністерства економіки України.

Ураховуючи той факт, що виробничі запаси є лише складовою частиною Наказу про облікову політику підприємства, то доцільно поглянути на трактування облікової політики за МСБО № 8 [8]. Міжнародний стандарт, що розкриває сутність облікової політики, встановлює правила її вибору, застосування та зміни говорить про облікову політику у множині. Пов'язано це з тим, що за міжнародними правилами облікова політика, встановлена у відношенні конкретного об'єкта обліку, вважається як окрема облікова політика. А от виходячи з національного визначення терміна, сукупність таких облікових політик якраз і складає єдину облікову політику підприємства. Вважаємо, що більш детальним, точним і доцільним є саме трактування МСБО.

Таким чином, вважаємо, що при формуванні облікової політики необхідно враховувати організаційну і методичну частини Наказу про облікову політику. При формуванні організаційної частини необхідно відображати форми первинних документів з оформлення руху виробничих запасів; правила документообігу; технологію обробки інформації щодо виробничих запасів; порядок аналітичного обліку виробничих запасів. У методичній частині доцільно вказувати таке коло напрямів методологічних засад формування інформації про виробничі запаси: визначення об'єктів обліку виробничих запасів; критерії визнання запасів активами; оцінка надлишків запасів при інвентаризації; методи обліку виробничих запасів; методи оцінки вибуття виробничих запасів; система обліку та оцінки запасів; оцінка незавершеного виробництва; встановлення окремих норм виробничих запасів.

Вважаємо, що такий підхід до формування облікової політики суттєво підвищує рівень організації й методики обліку виробництва виробничих запасів на підприємстві, може бути прикладом і виступати наочним матеріалом для підприємств різних галузей при складанні облікової політики.

Подальшого розвитку потребує питання удосконалення організаційно-методичних підходів до фінансового обліку запасів при формуванні облікової політики підприємств.

Наук. керівн. Писарчук О. В.

Література: 1. Голенко А. В. Учетная политика –2010 : главное / А. В. Голенко, Д. В. Винокуров, Д. В. Костюк // *Налоги и бухгалтерский учет.* – 2010. – № 1–2. – С. 16. 2. Барановська Т. В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.04 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Т. В. Барановська. – К, 2005. – 21 с. 3. Пушкар М. С. Облікова політика і звітність / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 141 с. 4. П(С)БО 9 "Запаси", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 02.11.1999 р. № 751 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 7. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-XIV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 8. М(С)БУ (IAS) № 8 "Учетная политика, изменения в расчётных бухгалтерских оценках и ошибки" (IAS №8 "Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors") [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ МСФЗ В УКРАЇНІ

Анотація. Подано дослідження перспектив впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. Виявлено основні проблеми на шляху реформування бухгалтерського обліку.

Анотация. Представлено исследование перспектив внедрения Международных стандартов финансовой отчетности в Украине. Выявлены основные проблемы на пути реформирования бухгалтерского учета в Украине.

Annotation. The study of the prospects for the introduction of international accounting standards in Ukraine is presented. The basic problems on the way of accounting reform in Ukraine are exposed.

Ключові слова: МСФЗ, фінансова звітність, інвестор, кредитор, П(С)БО.

Глобалізація та інтернаціоналізація майже всіх сфер життя суспільства в сучасних умовах означає необхідність встановлення універсальних вимог до надання інформації, включаючи й фінансову звітність суб'єктів господарювання. Останнє знайшло своє відображення у вигляді Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), вперше розроблених у 1973 році задля підвищення прозорості та зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визначення доходів і витрат, оцінювання активів і зобов'язань.

Актуальність даної теми зумовлена об'єктивною необхідністю реформування бухгалтерського обліку в Україні відповідно до міжнародних стандартів та наявністю чисельних проблем на шляху впровадження нового механізму.

Метою роботи є виявлення основних проблем та перспектив застосування МСФЗ українськими суб'єктами господарювання.

Вирішенню питань щодо трансформації фінансової звітності відповідно до Міжнародних стандартів, визначення основних шляхів удосконалення бухгалтерського обліку в Україні присвячені праці Ф. Бутинця, С. Голови, В. Костюченка, А. Картузової, А. Робощук, В. Швеця, В. Єфіменка [1; 2]. Проте в їх роботах не знайшли відображення усі проблеми, пов'язані з впровадженням МСФЗ.

Активізація євроінтеграційних процесів в Україні та прагнення до встановлення розгалужених зовнішньоекономічних зв'язків ставить перед державою та підприємствами завдання пошуку іноземних партнерів. Унаслідок цього виникає необхідність аналізу фінансової звітності потенційних партнерів та надання власної, складеної за міжнародними стандартами.

У першу чергу у впровадженні МСФЗ зацікавлені ті суб'єкти українського бізнес-середовища, які розраховують на залучення іноземних інвестицій та кредитів. Адже лише після аналізу уніфікованої, загальновизнаної форми фінансової звітності підприємства іноземні інвестори можуть адекватно оцінити свої вигоди та ризики від капіталовкладень у певну компанію та прийняти рішення про співробітництво. На сьогодні МСФЗ вже перестали бути лише вимогами до оформлення бухгалтерських документів, це, швидше, підтвердження рівня компанії, її прагнення до довгострокової співпраці на міжнародній арені. Саме тому підприємства, що складають звітність за МСФЗ, знаходять більше кредиторів та можуть розраховувати на зниження відсоткової ставки при залученні додаткового фінансування.

Звітність, складена за міжнародними стандартами, значно підвищує якість управлінської інформації, адже головним принципом її складання є превалювання економічного змісту господарських операцій над юридичними. Це дозволяє більш об'єктивно оцінювати та прогнозувати розвиток підприємства, роботу менеджменту, що, у свою чергу, надає можливість керівництву приймати правильні та виважені рішення.

Упровадження МСФЗ підтримується державними органами. Саме тому у 2007 році була прийнята Стратегія застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. Одними із основних напрямів реалізації Стратегії є законодавче регулювання порядку застосування міжнародних стандартів, зокрема з 2010 року – обов'язкове складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами підприємствами-емітентами, цінні папери яких перебувають у лістингу організаторів торгівлі на фондовому ринку, банками і страховиками [3].

Прийняття і використання МСФЗ є нагальною потребою державотворення України. Але існує низка проблем на шляху застосування міжнародних стандартів. Перш за все – це проблема ефективної реалізації бухгалтерського обліку в умовах його трансформації. Так, підприємства, які мають потребу у застосуванні міжнародних стандартів, мають вести облік за двома системами: за П(С)БО – для внутрішнього користування та за МСФЗ – для функціонування на міжнародній арені. Тобто їм фактично доводиться перекладати результати національної оцінки в міжнародну. Це потребує значного фінансування та призводить до невчасного надання інформації, що порушує один з найголовніших принципів обліку – принцип своєчасності.

До недоліків міжнародних стандартів відносять те, що вони багато в чому покладаються на професійне судження укладача звітності, а в Україні майже нема спеціалістів з МСФЗ. Відсутність досвіду використання професійного судження, а також багатоваріантність вибору внутрішніх і зовнішніх джерел інформації для прийняття рішень спричиняють непорозуміння серед бухгалтерів-практиків та зовнішніх користувачів [1].

Ще однією проблемою введення МСФЗ є те, що спочатку вони були системою загальних стандартів, у якій не передбачалися галузеві правила, які б враховували особливості тієї або іншої галузі. Спеціалізовані стандарти почали створюватися лише з кінця 1990-х рр., однак на сьогодні їх існує невелика кількість [4].

Варто зазначити той факт, що МСФЗ як породження ринкової економіки орієнтовані тільки на комерційні підприємства, створені та функціонуючі для отримання прибутку. Отже, МСФЗ жодним чином не регулюють складання звітності некомерційними організаціями, а саме: громадськими, бюджетними, благодійними та ін.

Значно звужує сферу застосування МСФЗ і те, що вони не прийнятні для використання середніми, а тим паче малими підприємствами через високі, порівняно з доходами та оборотами підприємств, витрати на складання комплексу звітності за вимогами міжнародних стандартів [2].

Отже, переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами є, і вони незаперечні для більшості користувачів фінансової звітності. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. Принципи, закладені в порядок формування звітності згідно з МСФЗ, роблять її адекватнішою і здатною відобразити істинний майновий стан підприємства. Таким чином, на думку автора, запровадження МСФЗ дасть змогу залучити іноземних інвесторів і розширити експортні можливості України. Проте чисельність наявних проблем значно ускладнює застосування МСФЗ та потребує нагального їх вирішення на законодавчому рівні.

Наук. керівн. Горяїнова Ю. С.

Література: 1. Рабошук А. В. Актуальні питання переходу на МСФЗ [Електронний ресурс] / А. В. Рабошук. – Режим доступу : <http://www.confcontact.com/Mart/32.htm>. 2. Каргузова Т. В. Необхідність переходу України на міжнародні стандарти фінансової втності / Т. В. Каргузова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.9. – С. 176–179. 3. Розпорядження КМУ від 24 жовтня 2007 р. № 911-р "Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/KR0709.html. 4. Мандрек А. Г. Проблеми реформування бухгалтерського обліку та його відповідності вимогам МСФЗ [Електронний ресурс] / А. Г. Мандрек. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.

УДК 657.22:005.21

Дресвяннікова Д. М.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Розкрито місце, роль та значення бухгалтерського обліку в інформаційній системі управління підприємством, подано методичні рекомендації щодо його запровадження на підприємствах.

Аннотация. Раскрыты место, роль и значение бухгалтерского учета в информационной системе управления предприятием, представлены методические рекомендации по его внедрению на предприятиях.

© Дресвяннікова Д. М., 2011



Annotation. The place, role and meaning of bookkeeping in enterprise information system management are considered. The methodic recommendations on their introduction on an enterprise are suggested.

Ключові слова: облік, стратегічний облік, стратегічне управління.

Сучасна економіка зазнає значних змін, що пов'язані з глобалізацією бізнесу, інформатизацією суспільства й переходом до нової моделі економічного зростання. Поширення цих тенденцій на вітчизняну економіку, загострення конкуренції та підвищення рівня невизначеності зовнішнього середовища підприємств зумовлює доцільність переходу до нової системи управління – стратегічного управління. Основою для прийняття стратегічних управлінських рішень є облікова система підприємства. Від того, наскільки вона ефективна, багато в чому залежить ефективність роботи самого підприємства. Зростання динамічності зовнішнього середовища спричиняє збільшення обсягів інформації, її диференціацію та швидку зміну корисності. Перехід до стратегічного управління ставить першочерговим завданням створення на підприємстві відповідного обліково-аналітичного забезпечення прийняття стратегічних рішень. В актуальну площину потрапляють питання використання даних бухгалтерського обліку як ґрунтового та якісного джерела інформації щодо загального фінансового стану підприємства, посилення інформаційних функцій обліку й спрямування їх на забезпечення ефективної діяльності підприємства в умовах ринку.

Розвитку теорії та практики організації стратегічного обліку присвячено роботи вітчизняних і зарубіжних науковців: Бутинця Ф. Ф., Нападовської Л. В., Пилипенка А. А., Дж. К. Ван Хорна, К. Друрі, Метьюса М. Р., Б. Нідлза, Б. Райна, Т. Скоуна, Хорнгрена Ч. Т. та ін. Разом з тим недосконалість практичних аспектів організації стратегічного обліку на підприємствах визначають доцільність подальшого дослідження.

Метою статті є обґрунтування необхідності впровадження стратегічного обліку на підприємствах.

Поставлена мета дослідження потребує вирішення таких завдань:

дослідити місце та значення бухгалтерського обліку в інформаційній системі управління підприємством на сучасному етапі;

з'ясувати роль обліку в процесі стратегічного управління;

розробити рекомендації стосовно запровадження на вітчизняних підприємствах стратегічного обліку.

Існуючі недоліки в системі бухгалтерського обліку пов'язані, перш за все, зі стрімкими змінами в економічному житті. Ускладнилися економічні зв'язки, з'явилися різноманітні форми власності та механізми ринкових відносин, нові інструменти ринку, методи й засоби управління виробничо-господарською діяльністю. Значні перетворення відбулись також в організації, техніці й технології виробництва. Кількість варіантів рішень значно зростає, одночасно збільшуються втрати в разі прийняття хибного рішення. За цих умов одні підприємства банкрутують, оскільки виявляються нездатними протистояти тиску конкурентів і зміні ринкової кон'юнктури, інші – припиняють свою діяльність через внутрішні суперечності або помилки керівництва.

Виходячи із цього, нагальним завданням керівництва має стати пошук існуючих переваг. У свою чергу, ефективне функціонування системи управління неможливе без створення нової системи формування інформації [1; 2], яка б мала змогу задовольнити потреби всіх рівнів управління підприємством в обґрунтованій і конкретній інформації з урахуванням змін, що відбуваються в зовнішньому та внутрішньому середовищах.

На рівні суб'єктів господарювання мета бухгалтерської служби у більшості випадків вважається досягнутою після складання нею фінансової звітності і проведення податкових платежів [3]. Іншими словами, бухгалтерська справа в Україні в багатьох випадках досі розглядається кризь призму рахівництва, орієнтованого на податковий облік. Здійснення ж управлінського обліку беруть на себе здебільшого планові служби. Водночас подібний розподіл посадових обов'язків призводить до того, що інформація в межах кожної служби опрацьовується ізольовано, що ніяк не сприяє ефективній реалізації управлінських функцій.

Про необхідність інтеграції всіх функцій управління: обліку, аналізу, планування і контролю – свідчить і зарубіжна практика [4]. Так, у визначенні бухгалтерського обліку, сформульованому Американською асоціацією бухгалтерів, наявний управлінський аспект – це процес ідентифікації інформації, обчислення й оцінювання показників, надання даних користувачам інформації для вироблення, обґрунтування та прийняття рішень [4]. Зв'язок обліку з управлінням також відображений у назві однієї з фундаментальних праць видатних американських вчених Хорнгрена Ч. Т. і Дж. Фостера "Бухгалтерський облік – управлінський аспект" [4]. В іноземних підприємствах відсутні планові відділи, що працюють ізольовано від бухгалтерських служб. Бухгалтерія в зарубіжній фірмі бере на себе обов'язки планового відділу та аналітичної служби, а бухгалтери виконують планові й прогностичні функції. Тому на вітчизняних підприємствах доцільно об'єднати зусилля планової й бухгалтерської служб для досягнення важливої мети – генерування інформації, що дасть змогу менеджменту приймати адекватні поточному моменту управлінські рішення. Крім того, як переконаний Пилипенко А. А., подолання роз'єднаності обліку й інших функцій управління і невідповідності різних видів обліку один одному можливе на основі створення концепції інтегрованого обліку та впровадження інструментів контролінгу в систему стратегічного управління [2].

Створення на підприємстві автономної та відокремленої системи внутрішнього управління, основною складовою якої була б управлінська бухгалтерія, що поєднує функції обліку, контролю,

аналізу та регулювання діяльності, сприяло б координації всіх функцій системи управління. Це, у свою чергу, підвищило б імунітет організації до несприятливого впливу факторів зовнішнього середовища, дало б їй змогу стабільно функціонувати на ринку.

Таким чином, бухгалтерський облік має бути не самоціллю, а інформаційною базою підтримки і прийняття стратегічних управлінських рішень. Облікова система повинна відповідати стратегії підприємства, а її ефективність має оцінюватися залежно від її впливу на досягнення цілей організації. Сучасна система обліку має бути зорієнтована не лише на задоволення потреб зовнішніх користувачів інформації, зокрема у фінансовій і податковій звітності, а й на забезпечення внутрішніх потреб управління підприємством.

Наук. керівн. Дзьобко І. П.

Література: 1. Нападівська Л. В. Реформування системи бухгалтерського обліку в Україні / Л. В. Нападівська // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – 2007. – № 6. – С. 66–72. 2. Пилипенко А. А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства / А. А. Пилипенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2007. – 276 с. 3. Вахрушина М. А. Управленческий анализ / М. А. Вахрушина. – М. : Омега-Л, 2005. – 432 с. 4. Хонгрэн Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч. Т. Хонгрэн, Дж. Фостер ; [под науч. ред. Я. В. Соколова] ; [пер. с англ. Я. В. Соколова и др.]. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 416 с.

УДК 338.48-6:502/504

Каркальова П. І.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКИМ ЗЕЛЕНИМ ТУРИЗМОМ В УКРАЇНІ

Анотація. Визначено поняття та організаційні засади управління сільським зеленим туризмом. Проведено аналіз існуючої нормативно-правової бази щодо умов функціонування підприємств у сфері сільського зеленого туризму.

Аннотация. Даны определение и организационные принципы управления сельским зеленым туризмом. Проведен анализ существующей нормативно-правовой базы относительно условий функционирования предприятий в сфере сельского зеленого туризма.

Annotation. The definition of ecotourism and its organization are given. The analysis of existing normative legal base is shown. Based on this analysis, conditions of activity in ecotourism's sphere are exposed.

Ключові слова: сільський зелений туризм, ліцензування, сертифікація, державна реєстрація, суб'єкти туристичної діяльності.

Важливою умовою розбудови міцної економіки є послідовний розвиток усіх економічних галузей як виробничих, так і сфери послуг. Для розвитку туристичної галузі необхідно розвивати внутрішній та в'їзний туризм. Існуючі туристичні ресурси України сприяють розвитку сільського зеленого туризму. Передумовою розвитку такого виду туризму в Україні є велика кількість сіл та селищ міського типу. Згідно з даними Держкомстату на 1 січня 2010 року в Україні налічується 459 міст, 885 – селищ міського типу та 28 471 – село. Розвиток саме даного виду туризму сприятиме покращенню життя сільського населення, приведе до позитивного соціального ефекту, зростанню економіки як району, так і всієї країни за рахунок створення додаткових робочих місць для сільського населення та мультиплікаційного ефекту. Тому актуальним завданням є створення правового поля для діяльності у сфері сільського зеленого туризму.

У 2002 році Кабінет Міністрів України затвердив "Державну програму розвитку туризму на 2002 – 2010 роки" [1], до якої включені питання розвитку сільського зеленого туризму. Крім того, у "Стратегії економічного та соціального розвитку України (на 2004 – 2015 роки) "Шляхом європейської інтеграції" [2] зазначено, що особливу увагу необхідно приділити адекватній підтримці розвитку сільського зеленого туризму у гірських селах України, де за рахунок консолідації бюджетних коштів повинно бути реалізоване стратегічне завдання – залучення більшості населення



та орієнтація місцевого аграрного виробництва на обслуговування потреб туризму, відродження традиційної культури ремесел. Закон України "Про туризм" [3] визначив туризм одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки та культури. Враховуючи державний пріоритет розвитку внутрішнього та в'їзного туризму розвиток вітчизняного сільського зеленого туризму відіграє значну роль у розвитку туризму в Україні. Тому аналіз правових аспектів функціонування середовища розвитку даного виду туризму є необхідним для забезпечення його сталого розвитку.

Мета роботи – є виявлення державних вимог для суб'єктів туристичної діяльності в галузі сільського зеленого туризму через аналіз існуючої нормативно-правової бази. Об'єктом даного дослідження виступає розвиток сільського зеленого туризму в Україні. Предметом дослідження є правові відносини між суб'єктами туристичної діяльності, державою та туристами.

Діяльність у сфері сільського зеленого туризму повинна регулюватися спеціальним Законом, але на сьогоднішній день існує лише Законопроект "Про сільський та сільський зелений туризм" (далі – Законопроект), який прийнято за основу, але не ухвалено Верховною Радою України. Тому правовими засадами регулювання діяльності у сфері сільського зеленого туризму є: Цивільний кодекс України, Закон України "Про туризм", Закон України "Про особисте селянське господарство" [4], Розпорядження КМУ "Про затвердження заходів щодо державної підтримки розвитку сільського туризму на 2006 – 2010 роки" [1], Постанова КМУ "Про затвердження порядку надання послуг з тимчасового розміщення (проживання)" [5].

Закон України "Про особисте селянське господарство" закріпив право селян займатися сільським зеленим туризмом, використовуючи особисте селянське господарство у тому випадку, якщо селянин має право власності на господарство згідно з чинним законодавством України [4]. Таким чином, здійснення сільського зеленого туризму є законною діяльністю.

Для забезпечення ефективної діяльності в цій галузі необхідно визначитися із поняттям сільського зеленого туризму. У законопроекті визначається діяльність зі створення туристичного продукту в галузі сільського зеленого туризму як комплекс послідовних дій, у якому бере участь велика кількість суб'єктів туристичної діяльності. Але основною ланкою є селянин, який розміщує туристів, годує та забезпечує концептуальним видом дозвілля. Сьогодні проблемою із визначенням даного виду туризму є його некоректне тлумачення. Дуже часто його плутають із зеленим (еко) туризмом. Тому необхідно визначити концептуальні властивості сільського зеленого туризму. Міжнародний союз охорони природи (МСОП) під екологічним туризмом розуміє "мандрівку із відповідальністю перед навколишнім середовищем по відносно цютивій природній території з метою вивчення та насолодження природою й культурними пам'ятками, яка сприяє охороні природи, забезпечує активну соціально-економічну участь місцевих жителів і отримання переваг від цієї діяльності". Схоже визначення дає Товариство екотуризму (The Ecotourism Society): "Екотуризм – це відповідальна подорож у природні території, яка сприяє охороні природи та покращенню добробуту місцевого населення".

Таким чином, сучасне розуміння екотуризму полягає у визначенні його як соціально відповідального явища, при якому туристи несуть відповідальність за збереження природного середовища. При цьому сільський зелений туризм є частинним поняттям до загального поняття екотуризму, тому сільський зелений туризм передбачає зупинку в селі або селищі міського типу, а екотуризм можливий як у населених пунктах, так і у відлюдній території.

Тому сільський зелений туризм – це виїзд туриста у сільську місцевість з метою відпочинку, розваги та рекреації, результатом чого є покращення добробуту місцевого населення й оточуючого середовища. Тобто особи, які надають послуги розміщення, харчування, організації дозвілля, отримують прибуток та стають суб'єктами туристичної діяльності, при цьому навколишнє середовище не потерпає від цього процесу, а навпаки покращується.

Головними суб'єктами, що здійснюють діяльність у сфері сільського зеленого туризму, є: туроператори, турагенти, гіді-перекладачі, екскурсоводи, фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності та фізичні особи – громадяни, які надають послуги з розміщення і харчування [3]. Суб'єкти туристичної діяльності, які безпосередньо надають послуги у сфері сільського зеленого туризму, можуть здійснювати свою діяльність у двох формах: фізичної особи – громадянина, фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності. У першому випадку сільський зелений туризм як вид діяльності не відноситься до підприємницької, включає надання послуг з розміщення та харчування, якщо кількість туристів, що одночасно приймаються, не перевищує 7 осіб (згідно з Наказом Державної туристичної адміністрації). Тому реєстрація як суб'єкта підприємницької діяльності не обов'язкова. Окрім того, у процесі надання послуг суб'єкта туристичної діяльності фізичні особи – громадяни – не потребують отримання ліцензії, головними вимогами якої є наявність у власника садиби вищої освіти у сфері туризму та досвіду роботи у цій галузі.

Друга форма проведення господарської діяльності у сфері сільського зеленого туризму регламентована Наказом Державної туристичної адміністрації України, згідно з яким власник садиби повинен реєструватися як суб'єкт підприємницької діяльності, якщо кількість туристів, що приймаються в особистому селянському господарстві, одночасно перевищує 7 осіб. Слід зазначити, що в даному випадку також відсутні вимоги щодо ліцензування діяльності [6].

Проте правила обов'язкової сертифікації готельних послуг та послуг харчування застосовуються тільки до фізичних осіб, які зареєструвалися як підприємці. Це відрізняє їх від фізичних осіб – громадян, для яких стандартизація і сертифікація туристичних послуг із сільського зеленого туризму не є обов'язковою. Власник садиби може звернутись із заявкою про таку сертифікацію або надання категорії своїй садибі як туристичного об'єкта добровільно, якщо це потрібно для задоволення запитів туристів, що передбачає його право, а не обов'язок (ст. 19 Закону України "Про туризм" № 324 від 15.09.1995 р.).

Таким чином, при здійсненні діяльності власниками садиб у сфері сільського зеленого туризму без створення фізичної особи – підприємця – ліцензування не потрібне, а проведення сертифікації є добровільною процедурою для покращення конкурентної позиції на ринку.

Щодо договору на розміщення туристів необхідно зазначити, що власники садиб можуть укласти як письмові, так і усні договори з туристами. Письмовий договір необхідно нотаріально засвідчити та зареєструвати в органах технічної інвентаризації лише у тому випадку, якщо договір на розміщення укладено на 3 роки і більше, згідно з Цивільним кодексом України (ст. 793) [7]. Також власник садиби, який не зареєстрований як суб'єкт підприємницької діяльності, може укласти договори із туристичними фірмами. Вимоги до договору на туристичне обслуговування, порядок його укладання, внесення змін до договору або його розірвання, відповідальність сторін за порушення умов договору, порядок та розмір компенсації сторонами збитків при відмові однієї зі сторін або обома сторонами від виконання договору, порядок надання і зміст додаткової інформації, яка має бути надана споживачу туристичного продукту до укладення договору на туристичне обслуговування, визначаються Законом України "Про туризм", іншими актами законодавства України.

Узагальнюючи положення нормативно-правових актів у туристичній галузі, слід зазначити, що при формуванні продукту сільського зеленого туризму задіяна велика кількість суб'єктів туристичної діяльності (СТД). Так, туристичні оператори, формуючи туристичний продукт, купують послуги розміщення для туристів у власників садиб, туристичні агенти продають туристичний продукт сільського зеленого туризму, екскурсоводи та гіді-перекладачі надають супутні послуги (екскурсії, переклади). Тому доцільно дослідити вимоги щодо здійснення діяльності у сфері сільського зеленого туризму для тих СТД, які мають намір займатися сільським зеленим туризмом (таблиця).

Таблиця

Основні вимоги щодо здійснення діяльності в туристичній галузі

Суб'єкти туристичної діяльності (СТД)	Вимоги до діяльності у сфері туризму			
	Державна реєстрація	Ліцензування та дозволи	Сертифікація	Форми укладання договорів
Туристичні оператори	Обов'язкова	Обов'язкові	Потрібна лише у випадку надання послуги розміщення та харчування	Письмова
Туристичні агенти	Обов'язкова	Не потрібні	Не потрібна	Письмова
Фізичні особи – підприємці	Обов'язкова	Не потрібні	Потрібна у випадку надання послуг розміщення та харчування	
Гіді-перекладачі, екскурсоводи, інструктори та ін.	Обов'язкова	Не потрібні	Не потрібна	Письмова
Фізичні особи – громадяни	Необов'язкова	Не потрібні	Не потрібна	Письмова, усна

Таким чином, з кожним роком сільський зелений туризм поширюється і розвивається. Тому головними завданнями держави є удосконалення системи управління туристичною галуззю, розроблення відповідних нормативно-правових актів, спроможних врегулювати та встановити прозорі відносини між суб'єктами туристичного бізнесу і державою. Саме держава повинна забезпечувати правове поле, у якому буде розвиватися даний вид туризму. Ураховуючи збільшення кількості туристичних прибуттів під час чемпіонату з футболу Європи 2012 року та залучення об'єктів сільського зеленого туризму до об'єктів інфраструктури розміщення туристів у цей період, державі необхідно проводити роботу не лише у законотворчій галузі, а й в усіх органах державної влади, забезпечуючи тим самим комплексний розвиток сфери сільського зеленого туризму.

Наук. керівн. Брусільцева Г. М.

Література: 1. Розпорядження КМУ від 3 липня 2006 року № 373-р "Про затвердження заходів щодо державної підтримки розвитку сільського туризму на 2006 – 2010 роки" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>. 2. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) "Шляхом європейської інтеграції" / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. ; Нац. ін-т стратег. дослідж. ; Ін-т екон. прогнозування НАН України ; М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с. 3. Закон України "Про туризм" від 15 вересня 1995 року № 325/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 1282. 4. Закон України "Про особисте селянське господарство" № 742 від 15 травня 2003 року № 29-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – С. 232. 5. Постанова КМУ "Про затвердження порядку надання послуг з тимчасового розміщення (проживання)" від 15.03.06 № 297 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>. 6. Закон України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" від 1 червня 2000 року № 36-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.ua. 7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 року № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>. 8. Закон України "Про страхування" ВВР від 7 березня 1996 року № 18-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.ua. 9. Зима А. Г. Екологічний (зелений) і сільський туризм / А. Г. Зима // Управління розвитком. – 2008. – № 4 (44).

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОЦЕС ВІДМІНИ ВІЗОВОГО РЕЖИМУ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ІЗРАЇЛЕМ І ЙОГО НАСЛІДКИ

Анотація. Розглянуто процес прийняття безвізового режиму між Україною та Ізраїлем, проведено аналіз наслідків цього рішення, а також визначено шляхи вирішення існуючих проблем.

Аннотация. Рассмотрен процесс принятия безвизового режима между Украиной и Израилем, проведен анализ возможных последствий этого решения, а также определены пути решения возникших проблем.

Annotation. The process of accepting visa-free regime between Ukraine and Israel is reviewed, the possible consequences of this decision are analyzed and ways to solve the problems are defined.

Ключові слова: віза, візовий режим, візовий контроль.

Візовий режим є одним з основних питань та перешкод при здійсненні туристичної діяльності. Віза – це документ, оформлений уповноваженими державними органами України, який є дозволом на в'їзд особи на її територію на зазначений у ній строк або на транзитний проїзд через її територію протягом відповідного строку [1].

Наявність самої візи, однак, ще не є абсолютною гарантією в'їзду до країни. За наявності в паспортно-візовому або в імміграційному контролі підозри щодо неправдивості задекларованої мети подорожі, власникові візи може бути відмовлено у в'їзді до країни. Окрім наявності візи у паспорті, особа, що в'їжджає, має виконати також ряд умов, серед яких може бути пред'явлення паспортному контролю запрошення, доказів засобів існування (дорожні чеки, готівка, письмова гарантія матеріального забезпечення на час перебування від сторони, що запрошує), медичний страховий поліс. Невиконання однієї з таких вимог може призвести до відмови у в'їзді [1].

Для громадян України існує декілька варіантів візового контролю. Перший – це країни, до яких українцям дозволено в'їжджати без візи. Другий – це країни, у яких візи ставляться безпосередньо із прибуттям. І третій – це країни, для отримання візи до яких необхідно збирати пакет документів, доводити мету свого в'їзду до країни та наявність необхідної суми грошей для знаходження на території країни. Саме останній варіант спричиняє певні труднощі, але покращення цієї ситуації є абсолютно реальним у найближчий час, і відміна віз до Ізраїлю є яскравим тому прикладом.

Актуальність обраної теми обумовлюється тим, що громадянам України достатньо важко отримати візу в деякі країни світу. Позитивне вирішення цієї проблеми буде мати важливий вплив на розвиток виїзного туризму в Україні, на формування благосприятливого іміджу нашої країни за кордоном та на встановлення взаємовигідних відносин і співробітництва з іншими країнами.

Метою статті є дослідження процесу прийняття рішення про відміну візового контролю при перетині українсько та ізраїльського кордонів і аналіз його наслідків.

Питання візового режиму у цих країнах було розглянуто у працях А. М. Гуревича [2] та Л. Г. Шейн-гезіхта [1].

У рамках даного дослідження об'єктом аналізу є система візового режиму, а предметом – візовий режим між Ізраїлем та Україною, а саме процес його зміни.

Україна та Ізраїль – це дружні країни. Україна завжди підтримувала Ізраїль у ситуації навколо права самооборони. Відміна візового режиму сприятиме укріпленню зв'язків у сфері економіки та туризму, а також полегшить життя тисячам ізраїльських громадян, які репатріювалися до Ізраїлю з України.

Між цими двома країнами існує тісний зв'язок. Громадяни України дуже охоче відвідують Ізраїль – вони виказують справжню цікавість до Святих місць, культових та історичних пам'яток. Серед українців також користуються популярністю курорти на Мертвому, Червоному та Середземному морях. Є багато бажаючих пройти курс лікування чи оздоровлення у ізраїльських клініках, які пропонують обслуговування на рівні світових стандартів. Громадяни Ізраїлю також дуже часто відвідують Україну. Це, як правило, пов'язано з особистими причинами. Люди приїжджають до родичів, колег, знайомих. В Україні знаходиться дуже багато єврейських кладовищ, які регулярно відвідують громадяни Ізраїлю. Щорічно до України для проведення традиційних культових обрядів під час святкування іудейського Нового Року прибуває значна кількість паломників. Головне місце

паломництва – м. Умань Черкаської області, де знаходиться могила засновника цього релігійного руху [3]. Динаміка відвідувань позитивна, та уряд Ізраїлю покладає великі надії на ще більше покращення цих показників. Такі сподівання засновані на показниках 2010 року як наслідку відміни візового режиму для громадян Росії. Після прийняття цього рішення турпотік між цими країнами зріс на 27 %, а кількість туристів з Росії до Ізраїлю з 2007 р. збільшилася на 67,2 %, що представлено на рисунку [4].

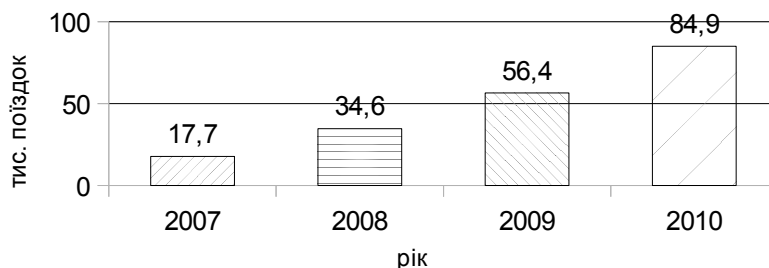


Рис. Динаміка виїзду росіян до Ізраїлю з метою туризму

Але прогнози українських туристичних операторів не є настільки оптимістичними. Вони припускають, що потік українських туристів до Ізраїлю збільшиться лише на 20 – 30 %. Головними причинами таких прогнозів є [4] :

Україна є менш економічно розвинутою країною;

відміна візового режиму не означає відмовлення від пред'яви документів, що підтверджують платоспроможність туристів, які прибувають до Ізраїлю. При перетині кордону треба буде пред'являти ваучер на готель, медичну страховку, зворотний квиток.

Поетапно розглянемо процес прийняття безвізового режиму між Україною та Ізраїлем [5].

I крок. Питання почало розглядатися 29 серпня 2007 року. Уряд Ізраїлю проголосував за зміни у законі для громадян колишнього Радянського Союзу. МЗС Ізраїлю отримало вказівку готувати угоду з Україною про взаємну відміну віз.

II крок. Наступного разу це питання розглядалося влітку 2008 року. Головною перешкодою виявилася невирішена проблема пенсійного забезпечення вихідців з України в Ізраїлі. Таких осіб нараховувалося 32 тисячі. Але це питання не знайшло швидкого вирішення, тому було прийняте рішення впровадити "поступову тактику".

III крок. У листопаді 2009 року відбулося спрощення візових процедур для громадян України. Набули чинності нові правила оформлення віз для організованих груп українських туристів. Було вирішено, що візу можна оформити за 48 годин, замість 10 діб очікування, як раніше. Це рішення було вагомим кроком, який підтвердив серйозність намірів ізраїльської сторони.

IV крок. Грудень 2009 року – відбулася ще одна зустріч представників України та Ізраїлю, на якій було відмічено, що Ізраїль готовий співпрацювати з Україною. Але стосовно відміни візового режиму суттєвих зрушень не було, тому що існували супротивники відміни віз. Ними були названі основні причини негативного ставлення до України:

невпевненість у її туристичному іміджі;

Україна залишається найбільш проблемною країною СНД та джерелом торгівлі людьми;

відміна візового режиму для громадян України може призвести до збільшення кількості нелегальних працівників на території Ізраїлю та навіть до появи "відкритого ринку рабів";

сумнів у туристично-економічному потенціалі країни.

Отже, було прийняте рішення про необхідність перевірки цих показників в Україні перед введенням безвізового режиму [4].

Компромісу у цьому питанні не було знайдено, тому голосування призначене на 2010 рік.

V крок. 15 лютого 2010 року уряд Ізраїлю остаточно вирішив відмінити візовий режим з Україною, а 20 червня у результаті голосування це рішення було прийнято [5].

На даний момент безвізовий режим ще не набув чинності. Для початку його дії двом державам необхідно владнати деякі бюрократичні формальності, а саме: необхідно формально ратифікувати це погодження та підписати деякі документи; слід ввести систему обміну інформацією стосовно небажаних гостей, зробити деякі зміни у системі медобслуговування та страхування. Усім службам та організаціям, діяльність яких зазнає змін після відміни візового режиму, було дано три місяці на підготовку до роботи в нових умовах. А сам режим буде введений приблизно через півроку – у січні-лютому 2011 року.

Аналізуючи рішення щодо відміни віз для громадян Росії, можна зробити приблизні висновки та прогнози стосовно прийняття відміни віз для громадян нашої країни. Після прийняття цього рішення та активізації діяльності з популяризації туристичної галузі в цілому Ізраїль зазнав ряд проблем. Найскладніша ситуація склалася із готельною базою. Номерний фонд країни просто не має змоги приймати все більшу кількість туристів. Ізраїль повідомляє про те, що на деякий час буде припинене бронювання деяких готелів через нестачу вільних номерів. Бронювання буде прийматися не пізніше ніж за два тижні до початку туру. Наслідком дефіциту готельної бази буде стримування туристичних потоків.



Незважаючи на те, що керівництво країни виділяє деякі кошти на будівництво нових готелів, їх все ще недостатньо для вільного розміщення всіх бажаючих відвідати цю країну. Приватні інвестори ще й досі не готові вкладати свої кошти у будівництво, тому що Ізраїль залишається країною, де можливі перманентні конфлікти. Можна зробити висновок, що через нестачу місць у готелях буде зростати ціна послуги розміщення. Ще одна суттєва проблема – це нестача авіарейсів. З Ізраїлем наша країна має тільки повітряне сполучення, тому це виявляється дуже серйозною проблемою. Міністерство туризму закликає Міністерство транспорту при укладанні нових договорів із громадськими авіаперевізниками враховувати, перш за все, вимоги туристичної сфери, оскільки на даний момент існує гостра нестача авіарейсів [2]. Таким чином, проводячи дуже масштабну акцію із залучення туристів, Ізраїль виявився просто неготовим до її наслідків. Ураховуючи цю ситуацію, можна із впевненістю сказати, що українським туристам буде достатньо важко потрапити до Ізраїлю навіть після початку дії безвізового режиму.

Щоб покращити ситуацію, що склалася в Ізраїлі та відновити туристичний імідж країни, Ізраїлю, перш за все, необхідно переконати громадськість у безпеці перебування туристів на його території. Тому що військові дії, які час від часу відбуваються в Ізраїлі, суттєво знижують не тільки туристичні потоки, а й, що на даний період є головною проблемою, бажання інвесторів вкладати кошти у будівництво туристичної інфраструктури.

Роблячи загальний висновок, можна сказати, що у будь-якому разі прийняття рішення про безвізовий режим між Україною та Ізраїлем матиме непогані наслідки, незважаючи на зазначені проблеми для обох країн, а саме:

- розвиток виїзного/в'їзного туризму;
- покращення туристичного іміджу обох країн;
- розвиток співробітництва між Україною та Ізраїлем.

Подальші перспективи дослідження обумовлюються розвитком співпраці у туристичній галузі між Україною та іншими країнами світу. У найближчий час планується обговорення питання щодо відміни візового режиму з країнами Євросоюзу. Для цього процесу буде корисним залучити досвід, отриманий унаслідок співпраці між Україною та Ізраїлем.

Наук. керівн. Новікова М. В.

Література: 1. Шейнґезіхт Л. Г. Практический справочник по иммиграции : посібн. / Л. Г. Шейнґезіхт. – М. : Серебряный мир, 2002. – 352 с. 2. Гуревич А. М. Мотивация эмиграции : учебн. пособ. / А. М. Гуревич. – СПб. : Речь, 2005. – 272 с. 3. Мы хотим отменить визы для граждан Украины / О. Руссу, А. Степанова, С. Захарин [и др.] // Украинская туристическая газета. – 2010. – № 8 (67). – С. 7. 4. Укррудпром [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrudprom.ua/digest/Izrail_sverg_vizoviy_regim.html. 5. NEWSru.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://rus.newsru.ua/ukraine>.

Шевцова И. Р.

УДК 640.41(477.54)

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРАКТИКА ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В КУОРТНЫХ ГОРОДАХ В "НИЗКИЙ СЕЗОН" (НА ПРИМЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СОРЕВНОВАНИЙ PRIME YALTA-RALLY)

Аннотация. Рассмотрены условия повышения доходов туристической деятельности в курортных городах в "низкий сезон" на примере международных соревнований Prime Yalta-Rally; проанализирована возможность наполнения местных бюджетов и продления туристического сезона за счёт проведения международных мероприятий.

Анотация. Розглянуто умови підвищення доходів від туристичної діяльності в курортних містах у "низкий сезон" на прикладі міжнародних змагань Prime Yalta-Rally; проаналізована можливість наповнення місцевих бюджетів і продовження туристичного сезону за рахунок проведення міжнародних заходів.

© Шевцова И. Р., 2011

Annotation. The conditions of increasing income of tourist activities in the resort localities during the "low season" (on the example of the international competition of "Prime Yalta-Rally") are examined, the possibility of filling local budgets and extending the tourist season with the help of international events are analyzed.

Ключевые слова: туристический поток, туристическая прибыль, сезонность, наполнение местных бюджетов.

Туристическая отрасль является одной из основных составляющих социальной сферы, и экономическая ситуация на Южном Берегу Крыма во многом зависит от того, успешно ли пройдет курортный сезон. В этом отношении необходимо учитывать, что функционирование туристского рынка и связанных с ним предприятий туристической индустрии подвержено резким сезонным колебаниям спроса на туристические услуги. Это объясняется тем, что для туристической отрасли, также как и для многих других, характерна экономическая (производственная) цикличность, или сезонность.

Актуальность статьи заключается в том, что фактор сезонности играет важную роль в наполняемости местных бюджетов ЮБК. Следовательно, местные власти заинтересованы в продлении туристического сезона, а проведение таких международных мероприятий, как Yalta-Rally, позволяет привлечь туристов в курортный центр в начале "низкого сезона".

Цель исследования – определение способов продления туристического сезона посредством проведения международных соревнований и проблемы их организации.

Влияние экономических факторов на туристическую отрасль главным образом объясняется тем, что между уровнем развития туризма и экономики в целом наблюдается тесная взаимосвязь. Существует прямая зависимость между экономическим развитием страны, материальным благосостоянием ее граждан и объемом дохода. От экономического состояния государства зависят не только доходы населения, но и уровень развития материально-технической базы и инфраструктуры туризма. И в условиях кризиса и упадка экономики страны одной из главных проблем является сокращение туристских прибытий, неполное функционирование туристских предприятий (наполняемость гостиниц), сокращение сроков сезона и, как следствие, низкий доход от туристической индустрии. Также негативное влияние оказывает не меняющийся из года в год ассортимент туруслуг. Необходимо постоянно развивать и совершенствовать уже существующие услуги.

Из-за непродолжительного сезона, 4 – 5 месяцев, и нестабильности туристических потоков ялтинские предприятия не успевают отработать запланированный минимум. Именно поэтому проведение мероприятий международного уровня имеет положительное влияние на доход города, турприбытия, продолжительность сезона и наполняемость гостиниц.

Поэтому одной из приоритетных задач Министерства культуры и туризма (сейчас Министерство инфраструктуры) являлось продвижение ЮБК, в частности Ялты, на внутреннем и внешнем рынках. Одно из направлений имиджевой политики министерства – популяризация отдыха и лечения посредством участия в международных туристических мероприятиях, что также позволяет отслеживать рыночные тенденции, оценивать позиции туристских услуг на международном рынке, анализировать отзывы, знакомиться с опытом зарубежных стран, проводить рекламные мероприятия по продвижению данного турпродукта [1].

Для развития отрасли и получения наибольшей выгоды необходимо разрабатывать маркетинговые стратегии, в данном случае рекламное обеспечение по всем имеющимся каналам доступа.

Уже шестой год подряд в Ялте в сентябре проводится Кубок Европы Prime Yalta-Rally. Во всем мире горные серпантины Ялтинской трассы по праву считаются одними из наиболее интересных и сложных трасс с асфальтовым покрытием:

1. В 2005 г. организаторы Yalta Rally ставили перед собой цель – провести в Украине Кубок Европы по ралли. Задействовав на проведение гонок лучшие спортивные и рекламные силы, добились невозможного – без двухлетнего испытательного срока гонке присвоили статус этапа Кубка Европы.

2. В 2006 году в Украине впервые прошел этап Кубка Европы по ралли Yalta Rally 2006. И это событие стало туристическим "бумом" в Украине. На церемонии открытия присутствовал Президент Украины. Гонку освещало 50 телеканалов из 8 стран мира: Украины, России, Франции, Грузии, Беларуси, Литвы, Латвии, Швеции.

3. С 2007 г. уровень и масштаб мероприятия неуклонно растет. Наблюдатели международной автомобильной федерации (FIA) ставят высочайшие баллы за рекламную и событийную часть мероприятия. В 2010 г. для съемки были задействованы 3 вертолета, а на набережной города установлены плазменные экраны.

Инвестирование средств в организацию и рекламную кампанию турнира было достаточно эффективным. Уже сегодня небывалый интерес туристов к Ялте и региону на время проведения Prime Yalta-Rally говорит о том, что "Ялтинские гонки" давно стали визитной карточкой Крымского полуострова. Количество аккредитованных СМИ, которые приезжают освещать гонку со всей Украины, с каждым годом растет и превышает показатели предыдущих годов.

Проведение мероприятия такого уровня увеличивает длительность сезона и, соответственно, доходы от туристской деятельности.

Prime Yalta-Rally 2010 стало знаковым событием в туристском сезоне страны. В соревнованиях приняло участие рекордное количество экипажей из разных стран Европы. Это лучшие эки-



пажи Украины, России, Литвы, Латвии, Белоруссии, Грузии, Узбекистана, Чехии, Италии, Австрии и Швеции. Мероприятие собрало для освещения более 500 представителей СМИ – это и национальные телеканалы, и печатные издания, а также популярные радиостанции (количество участников и технического персонала составило 5 тысяч человек). Посетителей планировалось принять 300 тыс. чел., но, согласно данным Управления экономики Ялтинского городского исполнительного комитета, за сентябрь количество отдыхающих составило 43,9 тыс. чел. (из 363,8 тыс. за весь сезон с мая по сентябрь, что на 63,8 тыс. больше ожидаемого результата), из которых 700 чел. – VIP-гости (рис. 1).

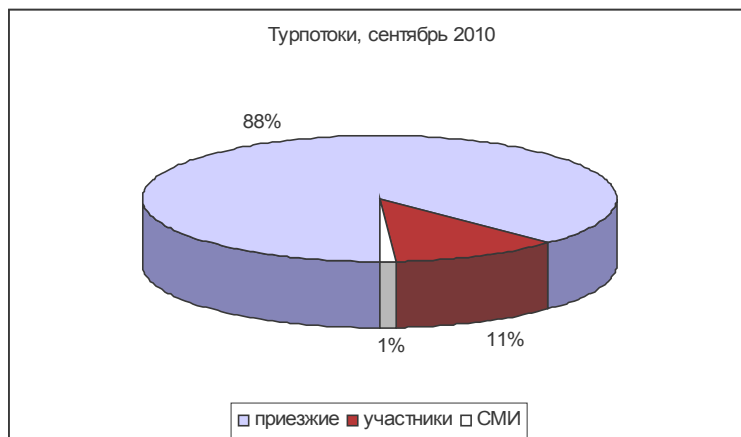


Рис. 1. Турпотоки, сентябрь 2010 г.

Благодаря такому потоку туристов гостиницы были заполнены на 24 % из 62 % за весь сезон. Доход от мероприятия в бюджет г. Ялта за сентябрь составил 41 643,3 тыс. грн из 226 877,5 тыс. грн за сезон. Для крымчан и для бюджета Крыма эти внесезонные доходы были перевыполнением не только сентябрьского, но и августовского плана бюджета (таблица).

Таблица

Сравнительная характеристика показателей туристической деятельности за 2008 – 2010 гг. [2]

	2008 год		2009 год		2010 год	
	За период май – сентябрь	В т.ч. сентябрь	За период май – сентябрь	В т.ч. сентябрь	За период май – сентябрь	В т.ч. сентябрь
Доход в местный бюджет г. Ялта, тыс. грн	171 949,9	36 605,1	171 900,1	35 285,0	226 877,5	41 643,3
Наполняемость гостиниц г. Ялта, %	44 %	12 %	38 %	11 %	62 %	24 %
Количество отдыхающих г. Ялта, тыс. чел.	348,4	40,1	314,6	37,8	363,8	43,9

Некоторый спад наполняемости гостиниц, низкий доход в 2009 г. и меньшее количество отдыхающих объясняется пиком экономического кризиса как в Украине, так и в странах СНГ, а в частности России и Беларуси, откуда идет основной поток туристов.

С каждым годом Yalta-Rally приобретает известность, в 2011 г. планируется приезд более 400 тыс. гостей [1].

Для сравнения, на соревнования в сентябре 2008 г. прибыло 40,1 тыс. чел. из 348,4 тыс. за весь сезон (планировалось 100 тыс. чел.); наполняемость гостиниц составила 12 %, а доход в местный бюджет – 36 605,1 тыс. грн. В 2009 г. туристские прибытия составили 37,8 тыс. чел.; наполняемость – 11 %, доходы – 35 285 тыс. грн [2] (рис. 2).



Рис. 2. Доход в местный бюджет за сентябрь, тыс. грн

Таким образом, сезонность является одной из главных проблем курортных городов. Одним из способов продления сезона и увеличения доходов местных бюджетов может быть проведение международных мероприятий. Организация данного рода мероприятий является стратегически важным решением именно в начале "низкого сезона", так как это позволяет продлить сезон.

На основе анализа подобной статистической информации целесообразно планировать туристические прибытия, заполняемость гостиниц и местные бюджеты. Важным аспектом данного анализа является возможность спрогнозировать доходы будущего сезона с учётом ошибок предыдущего.

Научн. рук. Дехтярь Н. А.

Литература: 1. Белова К. Итоги курортного сезона 2009 и перспективы будущего сезона : интервью с Андреем Сумцовым / К. Белова // Крымские известия. – 2010. – № 3. 2. Официальные данные отдела Управления экономики Ялтинского городского исполнительного комитета и ГНИ г. Ялта. 3. Зима О. Г. Організація туризму в Україні з навчальної дисципліни "Організація туризму" : конспект лекцій / О. Г. Зима, Н. А. Дехтярь. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 272 с.

УДК 332.122.79

Савчук Т. О.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ГОТЕЛЬНИХ КОМПЛЕКСІВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотация. Розглянуто розвиток готельного господарства Харківської області напередодні чемпіонату Європи з футболу, що пройде на території України та Польщі у 2012 році.

Аннотация. Рассмотрено развитие гостиничной недвижимости Харьковской области в преддверии чемпионата Европы по футболу, который пройдет на территории Украины и Польши в 2012 году.

Annotation. The development of hotel estate in Kharkov region on the eve of the European Football Championship which will take place on the territory of Ukraine and Poland in 2012 are considered.

Ключові слова: готель, організаційно-правова форма, номерний фонд, чемпіонат Європи з футболу.

Готельні комплекси займають одне із значущих місць в індустрії гостинності. Готелі виконують важливі функції у сфері обслуговування населення, забезпечуючи туристів житлом, харчуванням та надаючи додаткові послуги. У зв'язку з тим, що туризм в Україні визначено як пріоритет-

© Савчук Т. О., 2011



ний напрям, а також очікується інтенсивний потік туристів у період проведення міжнародного чемпіонату "Євро – 2012", то питання розвитку готельної бази є особливо актуальними.

Також готелі – це не тільки найважливіший вид підприємств економічної діяльності, але й складна організаційна структура, яка характеризується розподілом цілей і завдань управління між цілими підрозділами та окремими працівниками.

Актуальність статті полягає в тому, що готельний бізнес у наш час відіграє важливу роль у розвитку туристичної індустрії країни. Отже, якщо готельна інфраструктура буде розвинена на належному рівні, то й туристична галузь буде процвітати, що позитивно позначиться на економіці держави.

Метою статті є аналіз сучасного стану готельних комплексів Харківської області перед проведенням чемпіонату Європи з футболу у 2012 році.

Сектор готельних послуг в Україні починає тільки розвиватися. На сьогоднішній день Україна займає одне з останніх місць у списку європейських країн з кількості готелів і сумарного номерного фонду. Проте підготовка до проведення чемпіонату Європи з футболу має суттєвий вплив на розвиток готельної індустрії у країні.

На сьогоднішній день в Харківській області налічують 41 готель.

Залежно від форм власності, передбачених Законом України "Про власність" [1], готельні підприємства підрозділяються на такі види: приватне підприємство, підприємство колективної власності, комунальне підприємство, державне підприємство, підприємство з іноземними інвестиціями, іноземне підприємство.

На даний момент 13 % готелів Харкова перебувають у державній та комунальній власності, 54 % – у колективній, 26 % – у приватній і 7 % – це підприємство з іноземними інвестиціями, що подано на рис. 1.

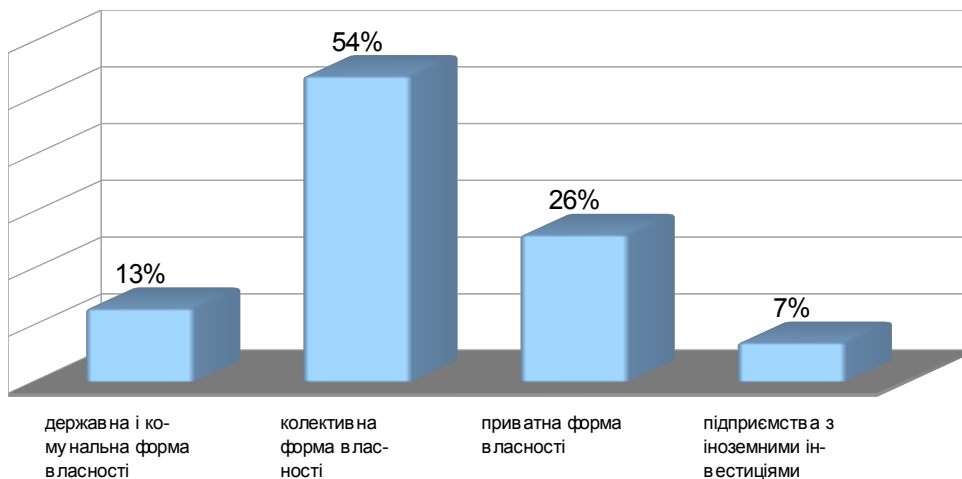


Рис. 1. Структура готельних підприємств Харківської області залежно від форм власності

Однак така структура готельних підприємств з організаційно-правової форми найближчим часом може змінитися, оскільки в Україну у зв'язку з проведенням Євро – 2012 активно вкладаються іноземні інвестиції на будівництво та модернізацію готельних комплексів.

Готельні підприємства колективної форми власності є найбільш численними і складають 54 %. Вони можуть вести свою господарську діяльність у вигляді [2]: акціонерних товариств; товариств з обмеженою відповідальністю; товариств з додатковою відповідальністю; повних товариств.

При проведенню автором аналізу готелів Харкова було визначено, що найбільш поширеними готелями за типом господарських відносин є товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) – 17 %, далі йдуть закриті акціонерні товариства (ЗАТ) – 12,2 % і мало поширеними є відкриті акціонерні товариства (ВАТ) – 4,9 %, що подано в табл. 1.

Таблиця 1

Готелі Харкова з організаційно-правової форми [3]

Вид товариства	Назва	Номерний фонд
1	2	3
Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)	Готель Cosmopolit	29
	Готель "Вікторія"	28
	Бізнес-готель "Аврора"	37
	Готель "Британія"	26
	Готель "Національ"	139
	Готель "Viva"	29
	Готель "Корейський центр"	23

1	2	3
Закрите акціонерне товариство (ЗАТ)	Готель "Чічков"	52
	Готель "Мир"	254
	Готель "Харків"	207
	Мотель "Дружба"	26
	Готель "Турист"	94
Відкрите акціонерне товариство (ВАТ)	Готель "Металіст"	130
	Готельний комплекс "Славія"	24

За даними офіційного сайту Харківської міської ради, міського голови, виконавчого комітету [4] у 2009 році загальна кількість сертифікованих підприємств розміщення в Харківській області становила 24 об'єкти із загальним номерним фондом – 1757 кімнат. Після введення заявлених проектів питомий показник номерів у готелях 5* склав 43 %, а в готелях низької якості – усього 9 % [5].

А вже в червні 2010 року всього в Харківському регіоні діяло 41 підприємство готельного господарства, що на 17 готелів більше, ніж у 2009 році. З них 2 готелі мають категорію 5*; 10 – 4*; 9 – 3*, 3 – 2*, 2 – 1* і 16 готелям – категорія не була присвоєна, що подано на рис. 2.

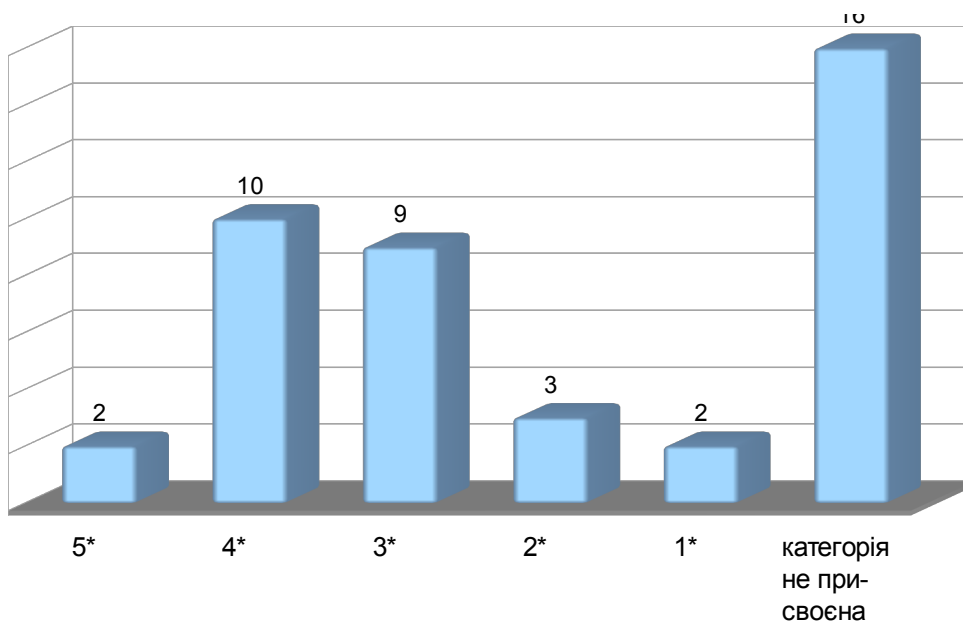


Рис. 2. Структура готелів Харкова залежно від категоризації за 2010 р.

Найменшу частку у структурі пропозиції готельного ринку м. Харкова займають готелі категорії 5* і 1* – 4 і 5 % відповідно від загального обсягу пропозиції. Найбільш представлені готелі в Харкові – це готелі, які не сертифікували свої послуги.

За підсумками 2010 року завантаження харківських готелів оцінюється на 50 – 60 %. Поточна ситуація в готельному бізнесі як у країні в цілому, так і в Харкові особливо пов'язана з тим, що основний попит на послуги в даному сегменті створює бізнес-туризм.

Вартість готельних послуг у всіх категоріях готелів коливається від 100 до 2990 грн. Дані ціни залежать від характеристики самих готелів: від місця розташування, структури номерного фонду, оснащення номерного фонду, рівня інфраструктури готелю.

Базуючись на місткість міського стадіону на 40 тис. місць, УЄФА до 2012 року зажадала від Харкова надати уболівальникам 2 765 готельних номерів: 1 240 номерів у п'ятизіркових готелях, 1 315 – у чотирьох і 210 – у тризіркових готелях [6].

Сукупний обсяг номерного фонду на 2010 рік становив 2 517 номерів, переважно номери в готелях категорії 3* і 4* [7].

Проте до 2012 року Харківська обласна державна адміністрація планує ввести в експлуатацію всього 63 об'єкти на 4962 номери, з яких 1320 номерів – 5*, 3020 номерів – 4* і 622 номери – 3*. Динаміка кількості готелів та його номерного фонду подана в табл. 2.

Номерний фонд засобів розміщення Харківської області

Рік	Кількість готелів	Номерний фонд готелів	Готовність готелів до проведення Євро-2012, %
2009	24	1757	63,5
2010	41	2517	91
2012 (за вимогами УЄФА)	–	2765	100
2012 (за планом Харківської ради)	63	4962	179,45

Зараз у Харківському регіоні ведуться роботи з будівництва близько 14 об'єктів готельного господарства в основному категорій 4* і 5*. Реалізація проектів планується в рамках реконструкції існуючих готелів або будівництва нових на базі спортивно-розважальних комплексів.

У середньостроковій перспективі можна очікувати розвиток уже присутніх на регіональних ринках готельних операторів, таких, як: Hilton, IHG, Accor, Rezidor, Marriot, Best Western International.

Таким чином, основними показниками позитивних процесів є структурні зміни готельного фонду зі збільшенням питомої ваги якісних закладів розміщення гостей міста, введення в експлуатацію нових об'єктів, залучення на український ринок готельних послуг міжнародних операторів. Проведення таких спортивних змагань, як чемпіонат Європи з футболу стимулює розвиток туристичного бізнесу, інфраструктури, відкриває нашу країну для широкого кола туристів.

Наук. керівн. Лола Ю. Ю.

Література: 1. Закон України "Про власність" // Відомості Верховної Ради. – 2007. – № 311. – 440 с. 2. Закон України "Про господарські товариства" // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 49. – С. 1403–1425. 3. <http://smida.gov.ua/search.php?prev=1&fom=&pager=1&next=3&q=%E3%EE%F2%E5%EB%FC>. 4. <http://www.city.kharkov.ua/ru/document/view/id/4157>. 5. http://www.lcapital.com.ua/pdf/2009_1kv_gostinnitsy.pdf. 6. <http://prohotelia.com.ua/2009/12>. 7. http://www.ppfkrona.com.ua/files/Obzor_ghostinichnogho_rynka_gh_Kharkova.pdf.

Щербатих Є. М.

УДК 005. 935: 640. 4

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

УПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ТИПУ

Анотація. Розглянуто комплексні характеристики системи контролінгу, досліджено позитивні та негативні явища, що виникають при впровадженні контролінгу на підприємствах готельного типу, а також визначено місце контролінгу в організаційній структурі готелів.

Анотация. Рассмотрены комплексные характеристики системы контроллинга, исследованы позитивные и негативные явления, возникающие при внедрении контроллинга на предприятиях гостиничного типа, а также определено место контроллинга в организационной структуре гостиниц.

Annotation. The complex characteristics of the controlling system are considered, positive and negative facts while implementing controlling system at hotel enterprises are studied. The role of controlling in the organizational structure of hotel is defined.

Ключові слова: підприємство готельного типу, контролінг, організаційна структура готелю.

На сьогоднішній день готельний бізнес є однією з основних складових туристичної інфраструктури. Крім того, цей бізнес розвивається активними темпами у зв'язку з проведенням Чемпіонату Європи з футболу у 2012 р. в Україні. Це потребує підвищення пропускної спроможності підприємств готельного типу, яка на даний час є незадовільною, хоча в Україні з кожним роком зростає кількість підприємств готельного типу та загальний розмір їх номерного фонду (рис. 1) [1].

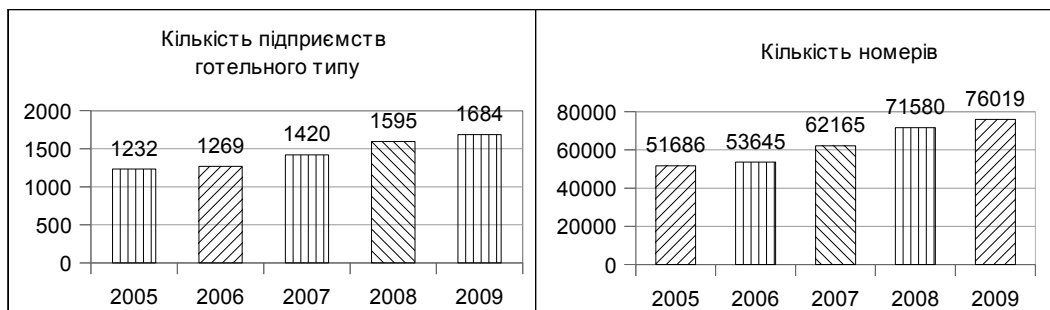


Рис. 1. Готелі та інші місця для тимчасового проживання

Однак, незважаючи на таку позитивну динаміку, показник забезпеченості готелями в Україні досить низький. При нормі 10 готельних місць на 1000 осіб в Україні є лише 2,9 готельних місця, при цьому в Києві він дорівнює 6, у той час як у Москві – 9,3; у Санкт-Петербурзі – 6,4; у Парижі – 38,4; у Відні – 25,6.

Крім того, щоб створити умови проживання, які б відповідали усім світовим вимогам та стандартам, готельна інфраструктура потребує значної реструктуризації. Насамперед, треба удосконалити систему управління підприємств готельного типу з метою підвищення швидкості реагування та адаптування до змін зовнішніх і внутрішніх умов функціонування для формування і використання потенціалу успіху в довгостроковій перспективі. Це можливо зробити на основі інтеграції та синтезу всіх елементів і функцій управління, використовуючи інноваційну систему контролінгу. У зв'язку з цим тема є актуальною.

Теоретичні питання контролінгу стали широко досліджуватися в кінці 70-х – на початку 80-х років ХХ ст. та знайшли відображення в працях німецьких вчених: А. Дайлс, Е. Майєра, Г. Піча, Д. Хана, К. Хомбурга; російських дослідників: І. Маринюка, М. Оленсва, Д. Полова, Е. Уткіна; а також вітчизняних фахівців: Л. Кіндрацькою, С. Петренко, М. Пушкарьом, Л. Сухаревою та ін. У цих роботах були детально розглянуті сутність, підходи, методи та інструменти контролінгу, але недостатньо уваги приділено використанню контролінгу на підприємствах готельного типу.

Метою статті є виявлення користі від впровадження контролінгу на підприємствах готельного типу та комплексне дослідження системи контролінгу в рамках використання на підприємствах готельного типу.

Контролінг зародився у воєнній справі, а у 70-ті роки його почали використовувати у сфері матеріального виробництва. Останнім часом основні принципи і підходи застосовують у сфері послуг, у тому числі на підприємствах готельного типу.

Контролінг (англ. *controlling*) – це орієнтована на досягнення цілей інтегрована система інформаційно-аналітичної й методичної підтримки керівників у процесі планування, контролю, аналізу і прийняття управлінських рішень з усіх функціональних сфер діяльності підприємства [2].

Контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, але він не замінює собою управління підприємством, а тільки переводить його на якісно новий рівень. Він інтегрує всю діяльність підприємства та спрямований на досягнення поставлених цілей, а саме: на досягнення певного рівня прибутку, рентабельності підприємства, рівня ліквідності, мінімізації витрат підприємства, виживання підприємства, збереження робочих місць та ін. [3].

Щоб зрозуміти усю важливість та користь контролінгу, слід розглянути його основні характеристики, які подані в табл. 1 [4; 5].

Таблиця 1

Комплексна система характеристик впровадження контролінгу

Цілі	Завдання	Напрями діяльності	Причини впровадження
1	2	3	4
забезпечення якості управлінських рішень	виявлення проблем і коригування діяльності готелю до того, як ці проблеми приведуть до кризи	зовнішні і внутрішні середовища, аналіз конкурентів	зміщення акценту з контролю минулого на аналіз майбутнього, вихід на новий рівень ведення бізнесу та застосування всіх нововведень, які допоможуть гідно конкурувати з іншими підприємствами

1	2	3	4
інтеграція системи управління	контроль і регулювання діяльності, моніторинг бізнес-процесів підприємства	витрати та причини їх виникнення	необхідність у безперервному відстеженні змін, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищах підприємства
забезпечення своєчасною та актуальною інформацією	створення системи збору оперативної інформації та організація цих потоків інформації	стратегічне планування, визначення напрямку діяльності на наступний рік	орієнтування керівництва підприємства на прийняття рішень і необхідність дій за допомогою підготовки та надання необхідної інформації
виявлення зон відповідальності персоналу – робочих та керівництва	підготовка для керівників аналітичних звітів про витрати	оперативне планування	необхідність системи дій, спрямованих на забезпечення виживання підприємства та уникання кризових ситуацій

Для впровадження системи контролінгу на великих підприємствах готельного типу доцільно створювати спеціалізовану службу контролінгу. У невеликих за розміром підприємствах фахівець з контролінгу може працювати в складі інших служб, наприклад, у складі бухгалтерського відділу. Це пов'язано з тим, що реорганізація потребує великих зусиль та фінансових витрат. Будь-який готель становить складний комплекс різних підрозділів, від злагодженості роботи яких залежить успішність функціонування підприємства на ринку. В умовах жорстокої конкуренції, зростаючих портреб клієнтів та при сучасних темпах розвитку готельного бізнесу необхідно втілювати усі нововведення, які успішно використовуються зарубіжними готелями. Для прийняття правильного рішення та щоб визначитись з тим, чи потрібен контролінг на підприємствах готельного типу, проведено характеристику контролінгу і визначено усі позитивні й негативні моменти, що наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика позитивних і негативних моментів від впровадження контролінгу

Позитивні моменти від контролінгу	Негативні моменти від контролінгу
<ul style="list-style-type: none"> • швидке виявлення та ліквідування слабких місць; • отримання оперативної інформації про діяльність конкурентів; • своєчасне отримання точної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень; • планування діяльності з метою підвищення ефективності використання ресурсів підприємства; • передбачення результатів діяльності у короткостроковій та довгостроковій перспективах; • забезпечення системного контролю за функціонуванням усіх підрозділів підприємства; • можливість підвищення рівня рентабельності підприємства, збільшення прибутку; • з'явиться конкретна людина (контролер), від якої можна буде вимагати результатів роботи та виконання обов'язків; • інформація про фінансово-економічний стан підприємства буде зосереджена в одному місці і її буде можливо отримати доволі оперативно 	<ul style="list-style-type: none"> • великі фінансові витрати на його впровадження; • зміна організаційної структури управління та пояснення, навіщо це потрібно; • можливість виникнення проблем з підрозділами, у яких заберуть частину функцій та повноважень; • складність у пошуках висококваліфікованого контролера; • небезпека надмірного впливу служби контролінгу на інші підрозділи, що може викликати невдоволення в колективі

З наведеної табл. 2 видно, що позитивних моментів від впровадження контролінгу значно більше, ніж негативних. Якщо впровадити цю систему на підприємствах готельного типу, то сумарний ефект буде проявлятися як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Для організації діяльності підприємств готельного типу використовують лінійну, функціональну, лінійно-функціональну, матричну організаційні структури. Однак кожне підприємство має власну унікальну організаційну структуру, що залежить від умов функціонування підприємства. Найбільш поширена на підприємстві готельного типу лінійно-функціональна організаційна структура, оскільки ця організаційна структура дозволяє чітко розподіляти обов'язки усього персоналу та забезпечувати ефективне функціонування підприємства готельного типу. У такій

структурі на чолі всього готелю стоїть управляючий. Він займається координацією роботи менеджерів різних підрозділів, здійснює контроль за їх роботою. При впровадженні контролінгу ці функції будуть сконцентровані в службі контролінгу. На рис. 2 подана організаційна структура підприємства готельного типу, в якій буде функціонувати і служба контролінгу.

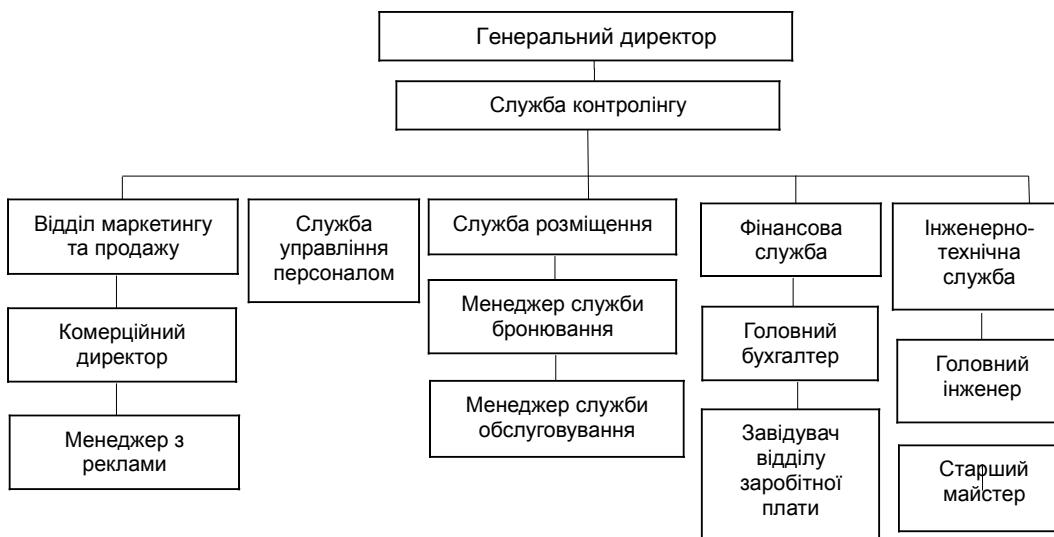


Рис. 2. Місце служби контролінгу в організаційній структурі

У цій моделі вся зібрана інформація з усіх підрозділів буде передаватись до служби контролінгу, оброблятися там і далі спрямовуватися для подальшого розгляду та прийняття управлінських рішень вищим керівництвом.

Таким чином, впровадження контролінгу на підприємствах готельного типу є на сьогодні нововведенням для українських підприємств. Контролінг спрямований на ліквідацію слабких місць на підприємствах готельного типу та зорієнтований на майбутнє відповідно до поставлених цілей і завдань отримання певних результатів. Застосування контролінгу у вигляді цілісної концепції управління підприємством при невизначеності і динамічності соціально-економічного середовища надає реальні конкурентні переваги.

У подальшому необхідно розробити етапи впровадження контролінгу для конкретних підприємств готельного типу, реорганізувати існуючу організаційну систему відповідно до центрів відповідальності, визначити взаємозв'язок системи контролінгу з іншими службами, які функціонують на підприємствах готельного типу.

Наук. керівн. Пола Ю. Ю.

Література: 1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/hotel_05u.html. 2. Большой экономический словарь / [под ред. А. Н. Азрилияна]. – М. : Правовая литература, 2005. — 528 с. 3. Пушкар М. С. Контролінг : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : ТАНГ, 2003. – 146 с. 4. Балахонова О. В. Контролінг як інструмент управління підприємством [Електронний ресурс] / О. В. Балахонова, Є. О. Паламарчук ; Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, – Вінниця, 2009. – Режим доступу : <http://intkonf.org/balahonova-ov-palamarchuk-ee-kontroling-yak-instrument-upravlinnya-pidpriemstvom>. 5. Павлова А. М. Контролінг – лучший друг руководителя [Электронный ресурс] / А. М. Павлова // Московский государственный институт электронной техники. – М. : 2006. – Режим доступа : <http://www.ubo.ru/articles/?cat=109&pub=1310m>.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ ВІЗОВОЇ ПОЛІТИКИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ ШЕНГЕНСЬКОЇ ЗОНИ

Анотація. Розглянуто сучасний стан візової політики між Україною та країнами Шенгенської зони і запропоновано варіанти оптимізації співробітництва України в галузі туризму з іноземними дипломатичними представництвами.

Анотация. Рассмотрено нынешнее состояние визовой политики между Украиной и странами Шенгенской зоны и предложено варианты оптимизации сотрудничества Украины в отрасли туризма с иностранными дипломатическими представительствами.

Annotation. The description nowadays state of visa policy between Ukraine and the countries of the Schengen area is studied and the options for optimization of Ukraine's cooperation in tourism sector with foreign diplomatic missions are proposed.

Ключові слова: візова політика, Шенгенська зона, іноземні дипломатичні представництва в Україні, євроінтеграційний напрям.

Упродовж останніх років надзвичайно гострою і нагальною залишається проблема оформлення віз громадянам України, які з метою туризму виїжджають за кордон. Штучні перешкоди навколо процесу надання туристичних віз іноземними дипломатичними представництвами вважаються основними чинниками, що обмежують розвиток міжнародного туризму в Україні. Подібна ситуація дискримінує права багатомільйонного загалу українських туристів, порушуючи основоположне право людини на вільну подорож і свободу пересувань, вільного доступу до турпродукту іноземних країн відповідно до документів ООН щодо туризму, зокрема Загальної декларації прав людини 1948 р., Хартії туризму, рішень Гаазької конференції й Глобального етичного кодексу туризму.

Сучасний стан візової політики консульств країн Шенгенської зони у роботі з вітчизняними туристами можна охарактеризувати наявністю таких проблем:

1. Важка процедура оформлення Шенгенської візи.
 2. Скасування можливості оформлення туристичних віз українськими туристичними підприємствами.
 3. Вимога особистої співбесіди з кожним туристом.
 4. Великий відсоток відмов у видачі Шенгенських віз українським туристам.
 5. Порушення правил видачі віз з боку консульств країн Шенгенської зони.
- Актуальність проблем, зазначених у статті, визначається важливістю вдосконалення візової політики між країнами – учасниками Шенгенських домовленостей – та Україною. Об'єктом дослідження є процес взаємовідносин між Україною та країнами Шенгенської зони.

Відповідно предметом дослідження є сучасний стан візової політики.

Метою статті є дослідження перспектив співробітництва України з країнами Шенгенської зони у розвитку міжнародного туризму та забезпеченні євроінтеграційного напрямку України.

Різні аспекти проблематики відносин між Україною та ЄС висвітлюється у багатьох працях вітчизняних і зарубіжних дослідників. Серед них можна відзначити таких вітчизняних авторів, як В. Кафарський [1], Є. Кіш [2], Р. Павленко [3], В. Посельський [4], а також низку спільних досліджень українських та європейських експертів [5]. У цих наукових доробках висвітлено сучасний стан відносин між Україною та ЄС, але конкретних заходів щодо оптимізації візової політики не запропоновано.

На сьогоднішній день для отримання Шенгенської візи громадянин України повинен подати до консульства країни Шенгенської зони такий перелік документів:

1. Закордонний паспорт, термін дії якого, як мінімум, на 3 місяці перевищує термін запланованої поїздки.
2. Документи, які підтверджують мету і характер поїздки (ділове запрошення, оригінал запрошення приватної особи, ваучер тощо, завірені (легалізовані) у тому районі, де проживає чи діє запрошуюча сторона).
3. Довідка з банківської установи про наявність фінансів (з розрахунку 100 євро на день).
4. Міжнародне медичне страхове свідоцтво, дійсне для всіх країн Шенгенського простору.
5. Анкета, єдина для всіх країн Шенгену.

6. Копія броні білетів (готелю).

7. Довідка з місця роботи про прибутки.

Оформлення візи коштує 35 євро. Термін оформлення від 1 дня до 6 місяців [7].

Для того щоб зібрати всі необхідні документи, заявник може зіткнутися з такими перешкодами:

1. У довідці з місця роботи повинна бути вказана заробітна платня розміром 3 – 4 тис. грн.

2. Для приватних підприємців необхідна довідка з податкової адміністрації про відсутність заборгованості.

3. Для того щоб правильно заповнити анкету, необхідно звернутися за допомогою до консульського центру, послуги якого також є платними.

До того ж для отримання візи заявник має знати такі вимоги:

1. Без візових відміток у закордонному паспорті ймовірність отримати Шенгенську візу незначна.

2. Для того щоб потрапити в Європу, необхідно декілька разів на рік відвідати країни, де оформлення візи заздалегідь не потрібно.

3. При самостійному бронюванні готелю чи авіаквитків не існує жодних гарантій, що буде відкрита Шенгенська віза.

За даними моніторингу, проведеного в 2009 році консорціумом "Європа без обмежень" та Центром світу, конверсії і зовнішньої політики були оприлюднені показники відмов у видачі візи громадянам України (рисунок).

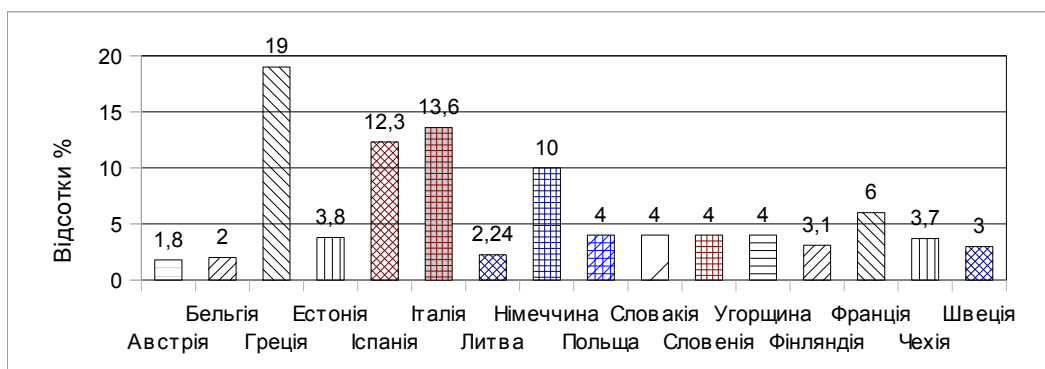


Рис. Відсоток відмов у видачі візи громадянам України у 2009 році

Високі показники відмов Греції, Іспанії, Італії, Німеччини та Франції перш за все пов'язані з побоюванням перелічених країн щодо незаконної міграції на їх територію [5].

Причини відмови у видачі візи:

1. Заявник не надав документів, які надають право на перетин кордону.

2. Не було надано документів, які підтверджують мету і обставини перебування, або у заявника немає достатніх коштів на час перебування і повернення в країну, або заявник не здатен заробити ці кошти законним шляхом.

3. Претендент на візу зареєстрований в загальношенгенському переліку осіб, яким відмовлено в праві на в'їзд.

4. Заявник представляє небезпеку для суспільного порядку і національної безпеки країни, в консульство якої він звернувся за візою.

5. Після відмови у видачі візи заявник на має права на в'їзд на територію Шенгенської зони протягом шести місяців. Повторна відмова може призвести до заборони на перетин кордону Шенгену назавжди або до 10 років.

За результатами дослідження можливо запропонувати ряд конкретних заходів щодо оптимізації співробітництва України в галузі туризму з іноземними дипломатичними представництвами, а саме:

1. Створення ефективного механізму співпраці між МЗС України та іноземних країн, Посольств України і зарубіжних держав та туристичним відомством України щодо візового забезпечення туристичних поїздок українських громадян до іноземних країн на підставі ліцензійного реєстру і статистичної звітності, що ведуться Держтуризмкурортів як форми моніторингу діяльності туристичних підприємств. На підставі аналізу цих даних можливо достатньо об'єктивно проаналізувати роботу туристичних фірм з точки зору дотримання вимог чинного законодавства, умов партнерських договорів, а також обсягів обслуговування туристів і податкових виплат до бюджету України. Така взаємодія значно сприяла б запобіганню зловживань щодо організації нелегальної міграції по каналах туризму та забезпеченню цивілізованого характеру туристичних поїздок, прозорості та демонополізації туристичного ринку.

2. Скасування візових зборів за оформлення Шенгенських віз усім категоріям громадян у рамках поступової лібералізації візового режиму між Україною та ЄС.

3. Скорочення переліку необхідних документів для отримання Шенгенської візи.



Перспективи подальшого скасування візового режиму між Україною та країнами Євросоюзу, що входять у Шенгенську зону, посприяло б розвитку співробітництва в галузі туризму між країнами та збільшенню туристичних потоків між ними. А це, у свою чергу, сприятиме здійсненню права кожної людини на вільну подорож. Насамперед, це стосується лібералізації візових, консульських, прикордонних і митних формальностей для туристів, які здійснюють туристичні подорожі між Україною та зарубіжними країнами, що сприяє стимулюванню і забезпеченню постійного характеру туристичних потоків, збільшенню кількості туристів, валютних надходжень до бюджету, підвищенню економічної ефективності туристичного співробітництва.

Наук. керівн. Новікова М. В.

Література: 1. Кафарський В. Україна – ЄС: нові перспективи націотворення / В. Кафарський // Політичний менеджмент – 2005. – № 3 (12). – С. 3–15. 2. Кіш Є. Кордони та їх значення за умов євроінтеграційних процесів / Є. Кіш // Дослідження світової політики : зб. наук. пр. ; Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. – Вип. 24. – 2003. – С. 148–157. 3. Павленко Р. Деякі перспективи для транскордонної співпраці по нових кордонах ЄС / Р. Павленко // Процеси євроінтеграції в Україні та Польщі: точка зору громадських організацій. – К. : Центр політ. та інформ. технологій "Демократія і розвиток", 2003. – С. 55–59. 4. Посельський В. Суперечності і перспективи європейського поступу України / В. Посельський // Аналітичний щоквартальник. – Вип. – 2003. – № 1. – С. 79–86. 5. Розширення Європейського Союзу: вплив на відносини України з центральноєвропейськими сусідами / Інститут регіональних та євроінтеграційних досліджень "ЄвроРегіо Україна". – К. : К.І.С., 2004. – 360 с. 6. Угода про Партнерство та Співробітництво між ЄС та Україною [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ec.europa.eu>. 7. Угода про спрощення оформлення віз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ec.europa.eu>.

Літвінова О. В.

УДК 354:338.48

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТУРИЗМУ НА ПРИКЛАДІ ПРОВІДНИХ КРАЇН

Анотація. Наведено аналіз державного регулювання туризму на прикладі різних країн, розглянуто основні нормативно-правові документи та діяльність профільних організацій.

Аннотация. Приведен анализ государственного регулирования туризма на примере различных стран, рассмотрены основные нормативно-правовые документы и деятельность профильных организаций.

Annotation. The analysis of state regulation of tourism branch on the examples of various countries is considered, the main normative acts and the activity of specialised organisations are studied.

Ключові слова: державне регулювання, туристична політика, в'їзний туризм.

Міжнародний досвід показує, що успіх розвитку туристичної галузі значною мірою залежить від того, як ця галузь сприймається на державному рівні, наскільки ефективно організовано її управління та наскільки вона користується підтримкою з боку держави. Будь-яка розвинена держава для того, щоб отримувати від туристичної індустрії прибуток у бюджет, повинна вкладати кошти в дослідження своїх територій для оцінки туристичного потенціалу, підготовки програм розвитку туристичного бізнесу, проектів необхідної інфраструктури курортних регіонів і туристичних центрів, інформаційне забезпечення та рекламу.

Документи міжнародних конференцій з туризму вказують, що "туризм повинен плануватися державною владою, а також місцевою адміністрацією та туристичними організаціями на комплексній і послідовній основі" [1].

Сьогодні неможливо обійтися без єдиного національного механізму, який забезпечує координацію туристичної політики на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Сектор приватного підприємництва ніколи не зможе задовольнити потреби у великих інвестиціях для розвитку курортних, готельних та інших туристичних підприємств, як і основних елементів туристичної інфраструктури, й нездатний здійснювати окремі функції центральних орга-

© Літвінова О. В., 2011

нів виконавчої влади. У провідних туристичних країнах є такі організації, підпорядковані, як правило, міністерствам, які займаються розробкою національних програм розвитку туризму: у Великобританії – BTA (British Tourist Authority), в Ірландії – Irish Board, в Іспанії – Turespana, в Італії – ENIT, у Норвегії – NORTRRA тощо. Саме вони заснують представництва з туризму в інших країнах, розробляють принадливі для туристів програми та забезпечують потік туристичної інформації [2].

У будь-якій державі взаємовідносини сторін "турист – турфірма", "турист – держава" регулюються відповідним законодавством. Залежності від ступеня цивілізованості країни та за умов використання принципів правової держави законодавство стає більш детальним і повним. В оптимальному варіанті повинен бути охоплений кожен елемент взаємовідносин вказаних сторін.

На сьогодні склалося кілька підходів до організації моделі державного регулювання туризму. Так, у деяких країнах з розвинутою ринковою економікою державне регулювання скасовано, а суб'єкти ринку здійснюють оперативне регулювання (наприклад, у США в 1997 році була скасована державна адміністрація, яка займалася питаннями розвитку туристичної галузі). У країнах, де присутнє державне регулювання ринку туристичних послуг, реалізуються дві моделі – або створені спеціальні органи державної влади, або регулювання здійснюється багатопрофільними органами [2].

Наведемо декілька прикладів державного регулювання туристичної галузі.

У Франції Законом про туризм № 92-645 визначені умови, які дозволяють займатися продажем турів, встановлено коло фізичних та юридичних осіб, які підпадають під дію цього закону, названі послуги, які відносяться до туристичних, сформовані умови, за яких можливо здійснення туристичної діяльності для турагентств, громадських організацій і асоціацій, місцевих туристичних органів, а також окремих категорій осіб. Фактично мова йде про можливість отримання дозволу (у вигляді ліцензії, сертифіката та іншої офіційної угоди) на здійснення туристичної діяльності у тому вигляді, в якому це визначено Законом.

У спеціальному розділі Закону фіксуються відносини між виробником і споживачем туристичного продукту, перераховані основні права та обов'язки продавця й покупця, які повинні міститись у контракті (договорі). Законом також регламентовані заходи відповідальності продавця турпродукту за якість послуг, які в нього входять, а також випадки, які виключають таку відповідальність, санкції до порушників та механізм контролю з боку державних органів за діяльністю фізичних та юридичних осіб, які підпадають під регламентацію цього Закону.

Питання регулювання туризму відносяться до компетенції Міністерства транспорту та громадських робіт, у структурі якого передбачені Державний секретаріат з питань туризму й Управління туризму. Ці органи контролюють питання управління та регулювання галузі, інвестування й міжнародних відносин у сфері туризму.

Крім цього, існує ще цілий ряд органів, які беруть участь в управлінні туризмом "з правом дорадчого голосу":

- 1) Рада з туризму при Міністерстві транспорту та громадських робіт;
- 2) Французьке агентство туристичного інжинірингу та Національна спостережна рада з туризму (маркетингові дослідження і статистика в туризмі);
- 3) Національне агентство з відпускних поїздок (соціальний туризм);
- 4) Національний комітет з процвітання Франції (питання екології та озеленення міст).

На регіональному рівні діють представники центральної виконавчої влади, які вирішують питання розвитку туристичної сфери та підпорядковані безпосередньо префектам. Діяльність цих представників спрямована на координацію місцевих та національних ініціатив, оскільки повноваження місцевих влад у сфері туризму достатньо великі.

Просуванням образу Франції як туристичного центру на міжнародному ринку займається асоціація Maison de la France, яка була створена в 1987 р. у результаті угоди про партнерство між місцевими адміністраціями, туристичними фірмами, готелями, адміністраціями об'єктів екскурсійного показу. У наш час асоціація нараховує близько 800 членів. У штаті асоціації нараховується більше 200 співробітників, 33 її представництва працюють у 26 країнах світу. Керуючий орган асоціації – рада директорів, яка складається з 27 членів (1/3 – урядовці з держпарату, а 2/3 – представники власного бізнесу). Діяльність асоціації на 60 % фінансується з держбюджету [2].

Іспанія. Туристична діяльність на загальнонаціональному рівні визначається Законом № 48/1963 "Про компетенцію в галузі туризму" та Декретом "Про діяльність власних туристичних підприємств" від 14 січня 1965 року. Окрім загальнонаціонального, кожна з 17 автономій має власне законодавство з туризму, основні положення якого відповідають названому вище Закону. Іспанське законодавство з туризму регулює відносини між туристом та продавцем турпродукту, умови, на яких фізичним і юридичним особам дозволяється займатися туристичною діяльністю, порядок надання туристичних послуг, заходи контролю з боку держави й санкції до порушників.

У квітні 1996 року Парламент Іспанії затвердив Закон "Про комбіновані подорожі", яким були чітко визначені права та обов'язки як споживача, так і туристичного агентства. Під комбінованими подорожами розуміють поїздку, яка включає туристичний продукт, що містить принаймні два з трьох згаданих нижче елементів: транспорт, розміщення та будь-які інші туристичні послуги. У Законі надано чіткий розподіл відповідальності між учасниками туристичної сфери та роз'яснення різних аспектів формування турпродукту й комбінованих подорожей. Вказано на необхідність наявності таких даних в інформаційних каталогах: кінцева мета та тривалість подорожі, засоби транспорту, вид ночівлі, вартість подорожі, додаткові пропозиції, умови і положення на випадок відмови від подорожі. Якщо перераховані в каталозі деталі подорожі, що пропонується, не відповідають дійсності, то турист, який здійснив поїздку, має право подати позов. Після введення цього Закону Іспанія привела національне законодавство відповідно до Директиви ЄС 1990 р. про туристичні послуги (туристичний продукт).

Питаннями туризму в Іспанії керує Державний секретаріат з торгівлі, туризму та малого бізнесу, який підпорядкований Міністерству економіки. Окрім Держсекретаріату, Міністерству підпорядковані:



Центральна дирекція з туризму (адміністративні питання та визначення загальних напрямів державної політики у сфері туризму);

готельний ланцюг Paradores (83 готелі, розташовані в будівлях, які становлять історичну цінність);

два виставково-конгресійних центри (у Мадриді і Малазі) та Іспанський інститут туризму – Turespaña.

Повноваження Міністерства економіки незначні. Такі важливі функції, як ліцензування, сертифікація послуг, розробка стратегії розвитку туристичної індустрії, є прерогативою місцевих влад.

З метою координації їх діяльності в країні створена Рада з розвитку туризму, у склад якої входять представники державних органів влади всіх рівнів та представники власного бізнесу. Рішення Ради мають рекомендаційний характер.

Іспанський інститут туризму Turespaña займається залученням іноземних туристів, здійснює рекламну діяльність та просування іспанських курортів за кордоном. Організація має широкую мережу інформаційних офісів в Іспанії та 29 представництв у 21 країні світу. Інститут повністю фінансується з держбюджету [2].

У Великобританії сферу туризму очолює Міністерство культури, ЗМІ та спорту, якому підпорядкований орган, що безпосередньо регулює туризм, – British Tourist Authority (BTA).

BTA займається залученням іноземних туристів до Великобританії й розвитком внутрішнього туризму, а також консулює уряд та інші державні установи з питань туризму. Для цього адміністрація проводить рекламні кампанії за кордоном через мережу своїх офісів та представництв, через пресу, радіо і телебачення, організовує міжнародні конференції, надає маркетингові й консалтингові послуги з питань міжнародного туризму, видає різноманітні інформаційно-довідкові матеріали.

Будучи за організаційно-правовою формою приватним інститутом, BTA поряд з традиційною діяльністю на закордонних ринках (поширення інформації туристичного змісту, участь у виставках) надає платні консалтингові та маркетингові послуги, організовує виставки і семінари, здійснює різноманітні проекти з участю закордонного капіталу, видає й реалізує путівники, відеофільми та іншу рекламно-інформаційну продукцію.

Очолює BTA рада директорів з п'яти осіб та президент. У штаті організації близько 300 осіб, із яких близько третини працює в Лондоні, а решта – за кордоном у 26 країнах світу. Більш ніж на 2/3 (68 %) BTA фінансується з держбюджету [2].

Італія. У 1983 р. було прийнято основний закон з удосконалення та розвитку сфери туризму і готельної індустрії. Законом визначені органи управління туризмом на регіональному рівні й порядок їх функціонування, дано визначення туристичного підприємства та умови його реєстрації, а також визначення і класифікація готельного господарства, викладені умови, на яких транспортним, туристичним бюро, громадським асоціаціям дозволяється займатися туристичною діяльністю, регулюється діяльність професіоналів у галузі туризму, визначені засоби підтримки туристичної галузі з боку держави та інше.

Департамент з туризму входить до складу Міністерства виробничої діяльності. Основні функції департаменту зводяться до координації діяльності регіональних туристичних адміністрацій, розробки нормативно-правових галузевих документів національного характеру, досліджень та обробки статистичних даних, а також міжнародної діяльності (міжурядові угоди, взаємовідносини з міжнародними організаціями та ЄС).

Повноваження місцевих туристичних адміністрацій також значно розширені. Вони відають усіма питаннями ліцензування туристичної діяльності на своїй території, здійснюють класифікацію готелів, мають право просувати та рекламувати свої регіони всередині країни та за кордоном (рекламні події, участь у виставках тощо).

Однак провідна роль у представленні Італії на міжнародному туристичному ринку належить Національному управлінню з туризму (ENIT), основними функціями якого є рекламно-інформаційна робота, маркетингові дослідження, координація закордонної діяльності місцевих туристичних адміністрацій. ENIT підпорядковується Департаменту з туризму та повністю фінансується з держбюджету. У штаті ENIT 200 осіб, у тому числі співробітники 20 представництв у 16 країнах [2].

У Фінляндії туризм регулюється Законами "Про суб'єктів, які мають право на продаж турів" й "Про тури та заняття туристичною діяльністю" № 1080/94. Багато в чому прийняття цього Закону було обумовлено вступом Фінляндії до ЄС та необхідністю приведення фінських законів відповідно до вимог ЄС. Закони регулюють відносини клієнта та турфірми з питань продажу туру і порядок урегулювання суперечливих моментів. У березні 1995 р. прийнято Постанову урядових структур Фінляндії "Про заняття туристичною діяльністю", у якій деталізовано основні відомості, необхідні для реєстрації на заняття туристичної діяльності: окрім звичайних питань, слід вказати у тому числі, чи є фірма посередником іноземної туристичної компанії [2].

У Німеччині питаннями міжнародного туризму займається Національний туристичний комітет Міністерства економіки, який відповідає за просування туризму у Німеччині та збільшення турпотоків в країну. Представництва комітету функціонують у 27 країнах світу [2].

В Австрії туристичну галузь контролює Міністерство економіки. Рекламою туристичних можливостей країни відає Австрійський національний туристичний офіс, представництва якого працюють у 26 країнах світу [2].

У Швейцарії питаннями в'їзного туризму займається Центральне відомство з туризму (ЦВТ) – найбільше національне рекламне агентство [2].

В Індонезії існує спеціальне відомство з туризму, яке наділене достатньо широкими повноваженнями у сфері захисту прав туристів. Зокрема, у країні діє вельми впливова поліція, яка

здійснює контроль та нагляд за підприємствами туристичної і готельної індустрії, а також розбирає конфліктні ситуації, учасниками яких стають гості з-за кордону [2].

Таким чином, можна зробити висновок, що туристична діяльність у багатьох країнах регулюється частково чи повністю уповноваженими інститутами. Будь-яка держава законодавчим шляхом прагне упорядкувати діяльність туристичного бізнесу, створювати на основі взаємних консультацій передове туристичне законодавство.

Наук. керівн. Дехтяр Н. А.

Література: 1. Офіційний сайт наукової бібліотеки "Буковина". – Режим доступу : www.buklib.net.
2. Спеціалізований Інтернет-портал для фахівців туристичної галузі. – Режим доступу : www.tourvest.ru.

УДК 338.487

Талько А. В.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

Анотація. Проведено аналіз розвитку інноваційних процесів на туристичному ринку України й визначено можливі шляхи їхнього вдосконалення.

Аннотация. Проведен анализ развития инновационных процессов на туристическом рынке Украины и определены возможные пути их усовершенствования.

Annotation. The development of innovative processes in the tourist market of Ukraine are analyzed and possible ways of their improvement are defined.

Ключові слова: інноваційні процеси, технологічні інновації, пошукові системи Інтернет.

Туристична індустрія вважається однією з найбільш прибуткових галузей економіки у світі та з кожним роком її вплив на економіку країни все більше і більше посилюється. Тому не дивно, що саме продаж туристичних послуг (продаж турів, бронювання авіаквитків, готелів тощо) є в першій п'ятірці за обсягами продажу в Інтернеті.

Світова тенденція глобалізації туризму поки що меншою мірою торкнулася України. В Україні є традиційні та перспективні санаторно-курортні і туристичні райони з ефективними унікальними ресурсами для відпочинку та лікування міжнародного, державного і місцевого значення, але на сьогодні ситуація, що склалась у туристичній індустрії України, практично неконкурентоспроможна на світовому ринку. Позитивне вирішення цих проблем у туристичній індустрії України є особливо актуальним. Пожвавлення розвитку туризму в Україні та подолання негативних тенденцій, на думку автора, можливе шляхом упровадження нововведень. Активізація використання інноваційного чинника призведе до створення конкурентоспроможної туристичної індустрії країни [1].

Актуальність обраної теми обумовлюється тим, що успіх функціонування підприємства у сфері туризму в багатьох випадках може залежати від інноваційного менеджменту.

У зв'язку з цим метою даної статті є дослідження інноваційних процесів у туристичній індустрії, визначення та впровадження нових видів інновацій з приділенням основної уваги інформаційним технологіям у туристичній діяльності.

Інновації в туризмі розглянуті у працях вітчизняних і закордонних дослідників, зокрема Дімова О. І., Дмитрука С. В., Квартальнова В. О., Малахової М. М., Міхно М. О., Новікової В. С., Ушакової Д. С., Черниш О. І., Широкової Г. В. та ін. У зазначених вище працях розкриті основні теоретичні аспекти інноваційної діяльності, але зв'язок з інноваційної діяльності саме туристичних підприємств дуже слабкий, тому важливим є висвітлення інноваційних процесів у роботі туристичних підприємств [2].

У рамках даного дослідження предметом є технологічні інновації, а саме впровадження комп'ютерних технологій у систему діяльності туристичних підприємств.

До інновацій у туризмі перш за все відносять ті нововведення, які супроводжуються: відновленням і розвитком духовних та фізичних сил туристів; якісно новими змінами турпродукту; поліпшенням умов праці працівників туріндустрії, впровадженням нових прогресивних методів (механізмів) перетворення факторів виробництва в послуги [3].

© Талько А. В., 2011

ЮІ

"Управління розвитком", №7(104) 2011



Узагальнюючи пропозиції щодо обрання класифікації інновацій у туристичній індустрії, складові даної класифікації можна представити таким чином:

1. Продуктові інновації (створення нових туристичних продуктів, освоєння нових сегментів туристичного ринку та нових туристично-рекреаційних територій).

2. Управлінські інновації (нові методи реалізації маркетингового циклу в туризмі, обґрунтування нових методів і форм управління суб'єктами туристичної діяльності, забезпечення державного та регіонального управління туристичною індустрією).

3. Сервісні інновації (упровадження передових методів навчання, підготовки та перепідготовки працівників туристичного бізнесу, а також національної моделі сервісного обслуговування, розробка інноваційних моделей розміщення трудових ресурсів у туризмі).

4. Технологічні інновації (упровадження комп'ютерних технологій у систему бронювання готелів та авіаквитків, розробка нових видів матеріально-технічного забезпечення туристичного обслуговування, нововведення в системі транспортного обслуговування) [4; 5].

Аналізуючи дану класифікацію, можна стверджувати, що інноваційна діяльність у туристичній індустрії є досить різноманітною, але в Україні інноваційні процеси є помітними зазвичай лише в інформаційних технологіях на туристичних підприємствах.

Сучасний бізнес не можна уявити без використання ІТ, зокрема Інтернету, який має багато переваг та можливостей для розвитку туристичного бізнесу, а саме:

можливість оперативного розміщення та пошуку в Інтернеті інформації про "гарячі" тури, місця в готелях, квитки і можливість їх бронювання;

масова, цілодобова, ефективна й порівняно дешева реклама та можливість своєчасно отримувати інформацію про нові тури і знижки;

велика економія коштів при використанні електронної пошти при співпраці з іноземними партнерами, туроператорами, готелями, транспортними компаніями тощо [6].

Яскравим прикладом удосконалення туристичних послуг за допомогою ІТ можуть бути програмні продукти системи "Тури.ру", серед яких професійна версія "www.profi.tury.ru" – розширений пошук і бронювання турів у режимі он-лайн, електронний атлас світу, спеціалізований туристичний довідник, динамічні таблиці стану ринку. Інформаційно-пошукові системи значно спрощують і прискорюють процес формування товарної, цінової політики та політики збуту туристичних підприємств [4].

Система Інтернету як технологічне інноваційне впровадження є також дуже важливою для удосконалення та просування туристичного продукту, яке полягає в координації маркетингових зусиль постачальників окремих туристичних послуг, розробці програм турів, ціноутворенні. Постачальниками туристичних послуг виступають підприємства готельного господарства, транспортні і страхові компанії, екскурсійні бюро, заклади харчування та ін.

У практичній діяльності туристичні підприємства з метою просування використовують різноманітні методи Інтернет-реклами, а саме: банери, реєстрацію в пошукових каталогах, е-mail рекламу тощо, систематизація яких представлена на рисунку.

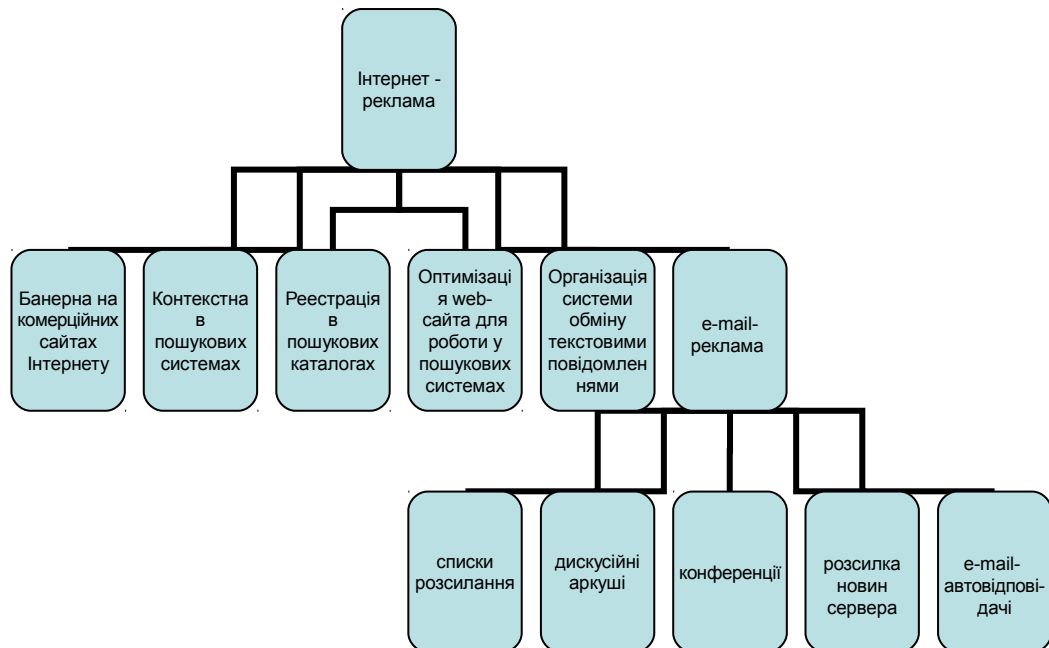


Рис. Методи Інтернет-реклами

Сайт туристичного підприємства також відноситься до технологічної інновації та є одним із методів просування туристичного продукту. Сайт у туристичній діяльності – це один з провідних

засобів маркетингових комунікацій, який дозволяє збільшити потенційних та реальних клієнтів, особливо враховуючи інформаційний стрибок у наш час. На сайтах в основному розміщується реклама підприємства (86 %) та турів (86 %), дані про його діяльність (79,1 %) та умови бронювання турів (72,1 %) [7].

Важливим напрямом розвитку комунікаційної політики туристичного підприємства є участь суб'єктів туристичної діяльності у виставково-ярмаркових заходах, хоча витрати учасників виставок часто не окупаються через слабкий маркетинг. Тому одним із напрямів підвищення ефективності цих заходів є проведення віртуальних виставок. Потенційні клієнти, які не здатні безпосередньо відвідати такі заходи, отримують детальну інформацію про розміщення стендів, списки учасників, опис видів діяльності фірм, а також можуть забронювати туристичні послуги [8].

Розглядаючи впровадження та розвиток інноваційних процесів у діяльності туристичного підприємства, можна взяти за приклад туристичного оператора "Туртесс-Тревел" і відзначити, що ця компанія використовує різнопланові унікальні нововведення не лише у сфері технологічних інновацій, а й у сфері продуктових та сервісних нововведень:

програма Turtess Partner – це компанії, які отримали спеціальний сертифікат уповноваженого партнера, що дає можливість використовувати у друкованій та іншій рекламі логотип "Туртесс-Тревел";

корпоративне обслуговування;

Туртесс Бінго – система економічного відпочинку;

зоохочувальні програми – бонусна програма Туртесс Бонус;

центр видачі документів – програма отримання документів у містах України, де розташовані офіси "Туртесс-Тревел" [9].

Роблячи висновок, можна сказати, що інформаційні технології надають можливості туристичним підприємствам досліджувати стан і розвиток попиту на ринку, використовувати більш економічні та ефективні засоби просування турпродуктів. Діяльність туристичного оператора "Туртесс-Тревел" свідчить про те, що інноваційні технології в діяльності підприємства забезпечують простий та швидкий для споживача спосіб придбання послуг, високий рівень обслуговування і утримання клієнтів, що сприяє скороченню витрат завдяки більшій ефективності внутрішніх операцій та комерційних процедур.

До перспектив подальших досліджень можна віднести розвиток інноваційних процесів у сфері туризму, направлення діяльності туристичних підприємств не тільки на інформаційні технології як основний інноваційний процес в Україні, але й на пошук нововведень та інновацій в інших сферах туристичної діяльності.

Наук. керівн. Новікова М. В.

Література: 1. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу : навч. посібник / Л. П. Дядечко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 224 с. 2. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні : навч. посібник / В. Ф. Кифяк. – Ч. : Книги-XXI, 2003. – 300 с. 3. Ассоциация содействия туристским технологиям [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.astt.ru/magazine_1.shtml. 4. Новиков В. С. Инновации в туризме : учебн. пособие / В. С. Новиков. – М. : ИЦ "Академия", 2007. – 208 с. 5. http://tourlib.net/stati_tourism. 6. Тонкости продаж в туризме [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tonkosti.ru/about>. 7. <http://www.tourinfo.ru>. 8. Боголюбов В. С. Экономика туризма : учебн. пособие / В. С. Боголюбов, В. П. Орловская. – М. : Академия, 2005. – 192 с. 9. <http://www.turtess-travel.com.ua>.

УДК 005.963.1:338.48

Нікуліна К. В.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

РОЗКРИТТЯ ПОТЕНЦІАЛУ СПІВРОБІТНИКІВ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ ЧЕРЕЗ КОУЧИНГ

Анотація. Розглянуто коучинг як засіб підняття рівня сервісу туристичного підприємства, проаналізовано його завдання, принципи та можливості.

Аннотация. Рассмотрен коучинг как средство поднятия уровня сервиса туристического предприятия, проанализированы его задачи, принципы и возможности.

© Нікуліна К. В., 2011

103

"Управління розвитком", №7(104) 2011



Annotation. Coaching is considered as a way to improve service on the tourism enterprise. Its tasks, principles and opportunities are analyzed.

Ключові слова: стиль управління, коучинг, розкриття потенціалу.

У зв'язку з проведенням Чемпіонату Європи з футболу у липні 2012 року в Україні та, як наслідок, напливом іноземних громадян, які прибудуть на це дійство, виникає необхідність покращення рівня сервісу надання послуг, насамперед таких підприємств туристичної інфраструктури, як: готельні, ресторани підприємства, аеропорти, вокзали та ін. Це стосується, перш за все, роботи персоналу, який безпосередньо контактує з туристами та справляє на них одне з найсильніших вражень від закладу. Рівень обслуговування є важливою складовою у формуванні позитивного іміджу країни та подальшого залучення інвестицій в українську економіку, для розвитку туристичної галузі. Отже, необхідно звернути увагу на стиль управління, який зміг би органічно мотивувати, відобразити весь потенціал персоналу, надавати йому необхідну свободу дій у нестандартних ситуаціях і водночас завдяки цьому підвищувати його ефективність. Нині існує велика кількість різноманітних стилів управління персоналом, але деякі з них вже не є ефективними у сучасному ритмі життя.

Таким чином, актуальність обраної теми обумовлюється необхідністю удосконалення рівня сервісу в суспільних закладах за відносно короткий термін – до початку проведення Євро-2012, задля покращення туристичного іміджу України.

До цього моменту коучинг як стиль управління розглядали такі зарубіжні дослідники, як Тімоті Голві, Джон Уїтмор, Томас Джон Леонард [1; 2], але вони вивчали загальну сутність коучингу, та в їх працях практично немає зв'язку коучингу з туристичними підприємствами.

Метою статті є дослідження сучасного стилю управління – коучингу – та розробка пропозицій щодо розкриття потенціалу персоналу туристичної сфери через коучинг.

Об'єктом дослідження є коучинг як засіб розкриття потенціалу персоналу на туристичному підприємстві. Предмет – процес підвищення ефективності праці в туристичній сфері на основі коучингу.

Під стилем управління можна розуміти загальну характеристику прийомів, методів та засобів, за допомогою яких відбувається взаємодія керівників і підлеглих. Він відображає методи роботи керівника, організацію діяльності, взаємини в колективі, пріоритети, позиції адміністрації, систему цінностей, тип культури та ін. [3]. У світі існує велика кількість різноманітних теорій, концепцій та класифікацій стилів управління персоналом, як традиційних, так і більш сучасних.

На думку В. Врума і Ф. Йеттона [3], існує п'ять стилів взаємодії між керівником та персоналом, залежно від участі останнього в моделюванні та прийнятті рішення, а саме:

- 1) керівник сам приймає рішення на основі наявної інформації (А);
- 2) керівник повідомляє підлеглим суть проблеми, вислуховує їхні думки й приймає рішення (Б);
- 3) керівник викладає проблему підлеглим, узагальнює висловлені ними думки і з урахуванням їх приймає власне рішення (В);
- 4) керівник спільно з підлеглими обговорює проблему і в результаті виробляють спільну думку (Г);
- 5) керівник постійно працює спільно з групою, яка або виробляє колективне рішення, або приймає краще, незалежно від того, хто його автор (Д) [3].

Проведення Євро-2012 потягне за собою досить нестандартні умови для повсякденного життя України, отже, треба обрати найраціональніший вид управління, який би зміг найширше розкрити потенціал персоналу. Особливо це стосується ресторанів та готельних підприємств, тому що співробітники саме цих закладів будуть активно залучені до обслуговування іноземних туристів. Велику роль буде відігравати їх оперативність та професійність.

Одним з можливих варіантів управління можна розглянути коучинг. Ще пару років тому слово коучинг було новим і мало хто розумів, про що власне мова. Зараз коуч-інструменти застосовують в управлінні для розкриття потенціалу співробітників, як кажуть, без відриву від виробництва [4], це досить важливо з огляду на специфіку туристичних підприємств.

Коучинг – це розкриття потенціалу людини з метою максимального підвищення його ефективності. Коучинг не вчить, а допомагає вчитися [1].

Для кращого розуміння цього поняття, треба розглянути завдання, які вирішують управління в стилі коучинг [4]:

- більш об'ємне розуміння ситуації співробітником;
- вирішення задачі співробітником;
- вироблення співробітником навичок, що дозволяють вирішувати аналогічні завдання самостійно.

Таким чином, можна зробити висновки, що коучинг припускає, що персонал може самостійно діяти, не гаючи час на пошук керівника, для прийняття необхідного рішення. Це насамперед важливо у важкі години пік у ресторанах та готелях, щоб уникнути метушні та звідси скарг клієнтів. Але одним з ключових моментів коучингу має бути усвідомлення, тобто здатність відбирати і ясно сприймати пов'язані факти та інформацію, визначаючи їх важливість. Не менш важливим є відповідальність співробітників за свої дії. Необхідно також усвідомлювати на всіх рівнях управління підприємства важливість особистості людини. Цей принцип повинен стати невід'ємною частиною корпоративної культури. Кожному співробітнику, яку б посаду він не займав, треба навчитися говорити, писати, слухати та спілкуватися з іншими, керуючи емоціями [2].

Згідно із загальносвітовою статистикою, середня ефективність праці більшості співробітників дорівнює 40 – 43 %. Тож гарний керівник повинен шукати шляхи її підвищення. Тім Голві запропонував формулу ефективності: ефективність = потенціал – перешкода. З неї випливає, що для досягнення поставлених цілей необхідно зробити дві речі [4]:

1. Максимізувати потенціал (тобто виявити краще, що є в роботі співробітника, навчитися ефективно це краще застосовувати, і у ході справи підтягувати те, чого не вистачає).

2. Усунути перешкоди (вони можуть бути внутрішніми – страхи, припущення, стереотипи та інше, і зовнішніми – несприятливе середовище, загрози зовнішнього оточення, відсутність або поломка обладнання, недосконалість системи контролю тощо).

Виходячи з цього, керівник повинен не тиснути на підлеглих, а постійно вести діалог, щоб вчасно вказати на можливі помилки, та натякнути на правильний вихід із ситуації, яка може скластися. Основне завдання полягає у тому, щоб працівник сам знайшов це рішення, не менш важливе також розуміння персоналом необхідності свого внеску в роботу закладу. Він повинен бути зацікавленим у гарному іміджі закладу. Тобто завданням керівника є усунення всіх перешкод та оптимізація праці, встановлення довірливих відносин та взагалі створення таких умов, які більше сприяють розкриттю можливостей працівників. Так, наприклад, у ресторанах важливо організувати роботу офіціантів як з технічного боку – вдале проектування приміщення, встановлення зручного та якісного устаткування, сприятливого графіку роботи тощо, – так і з морального, гарні відносини між керівництвом і працівником, можливості для розвитку.

Відмінність коучингу від звичайного підходу до управління можна представити у порівняльному аналізі цих двох систем (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння традиційної системи управління та коучингу [4]

Управління	Коучинг
говорити	задавати питання, слухати
надавати рішення	спонукати інших приймати рішення
направляти	надихати
навчати	розвивати
зворотний зв'язок для оцінки	зворотний зв'язок для розвитку
направляти поведінку	змінювати установки

Табл. 1 показує, що на відміну від традиційного управління, коучинг спрямований не лише на навчання персоналу та оцінку його дій, а передусім на його розвиток й натхнення у подоланні як простих, так і складних та нестандартних ситуацій. Передусім коучинг допомагає виявити внутрішні ресурси робітника, задаючи йому питання та спонукаючи самостійно приймати рішення. Завдяки цьому коучинг підвищує ініціативність підлеглого, а через це покращує роботу підприємства в цілому. Узагальнюючи основні характеристики коучингу, можна визначити його основні принципи, що наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Основні принципи коучингу

Принцип	Характеристика
Принцип усвідомленості й відповідальності	Відповідальність за результати своєї діяльності, відсутність звинувачень у своїх помилках співробітників та перекидання на них відповідальності за скоєні дії
Принцип маятника	Вироблення гнучкості мислення, усвідомлення стереотипів та алгоритмів поведінки працівника, розроблення особистої стратегії поведінки та формули успіху спільно з коучем
Принцип рівності	Спрямованість коучингу на створення партнерських відносин між працівником і керівником
Принцип ієрархічності розвитку	Розвиток кожної особистості відбувається поетапно і відповідає певному рівню
Принцип єдності й взаємозв'язку	Позитивні результати в одній сфері діяльності приводять до значних досягнень в інших

Спираючись на основні принципи, можна сказати, що працівнику не говорять, як він повинен поводитися у тій чи іншій ситуації, але йому допомагають виявити свій внутрішній ресурс, завдяки якому він може досягти необхідних результатів. Людина сама усвідомлює, що їй треба робити, та визначає шляхи досягнення потрібних результатів, вона бере на себе відповідальність



за вирішення певної проблеми – це дуже важливо для туристичного бізнесу, тому що специфіка саме туристичної сфери полягає в тому, що персонал повинен приймати рішення негайно. Через розуміння своєї відповідальності працівник знаходить особисту користь, внутрішню мотивацію та певне залучення у процес, бо найкраще мотивувати працівника може тільки він сам. У ресторанній справі це може привести до появи здорової конкуренції між співробітниками, бо найбільший ресурс ресторану – це його працівники, їх внутрішній потенціал та націленість на певний результат.

Отже, Чемпіонат Європи з футболу є найбільш масштабною спортивною подією найближчими роками в Україні. Коучинг має стати порятунком у вирішенні такого важливого завдання, як удосконалення сервісу. Цей спосіб управління потребує від усього персоналу максимум уваги та відповідальності, але натомість він зможе розкрити потенціал підприємства та мотивувати підлеглих, покращити ефективність їхньої праці, дозволить самореалізуватися персоналу, що з рештою надасть очікуваний результат.

Перспективи подальших досліджень обумовлюються пошуком кращого способу впровадження коучингу в систему управління підприємств туристичної інфраструктури задля швидшого досягнення результату серед підлеглих.

Наук. керівн. Новікова М. В.

Література: 1. Уитмор Дж. Коучинг высокой эффективности / Дж. Уитмор ; [пер. с англ.]. – М. : Международная академия корпоративного управления и бизнеса, 2005. – 168 с. 2. Рейнольдс М. Коучинг: эмоциональная компетентность / М. Рейнольдс ; [пер. с англ.]. – М. : Центр поддержки корпоративного управления и бизнеса, 2003. – 112 с. 3. Интернет-портал для управлінців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua>. 4. Гостиничный бизнес онлайн – Prohotelia [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://prohotelia.com.ua/2010/03/coaching>.

Гладун О. О.

УДК 338.48-44(1-21)

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ГОРОДА-ПОБРАТИМЫ КАК ОСНОВА ПРОДВИЖЕНИЯ КУЛЬТУРНЫХ И ИСТОРИЧЕСКИХ ТРАДИЦИЙ

Аннотация. Определено, что города устанавливают дружеские связи для взаимного ознакомления с жизнью, историей и культурой, с целью достижения лучшего взаимопонимания, укрепления сотрудничества и дружбы между народами разных стран, а также обмена опытом в решении аналогичных проблем, которые стоят перед городской властью и организациями.

Анотація. Визначено, що міста встановлюють дружні зв'язки для взаємного ознайомлення з життям, історією та культурою, з метою досягнення кращого взаєморозуміння, зміцнення співпраці і дружби між народами різних країн, а також обміну досвідом у вирішенні аналогічних проблем, які стоять перед міською владою та організаціями.

Annotation. It is considered that cities establish friendly ties for mutual acquaintance with the life, history and culture, with the aim of achieving better mutual understanding, strengthen cooperation and friendship between people of different countries, as well as sharing experiences in addressing similar problems faced by urban authorities and organizations.

Ключевые слова: город, побратимство, взаимоотношения.

На сегодняшний день эта тема является актуальной, так как побратимство является вспомогательным фактором для развития потенциала города. Однажды в календаре знаменательных дат появился Всемирный день породненных городов. Выпадает он на последнее воскресенье апреля и отмечается по инициативе Всемирной федерации породненных городов, основанной в 1957 году [1]. Породненными городами называются города, расположенные на территориях разных государств и установившие между собой постоянные дружественные связи.

© Гладун О. О., 2011

Прецедентом стал факт отправки телеграммы из английского города Ковентри, пострадавшего от фашистских бомбежек, в адрес стойких защитников Сталинграда в 1942 году. Англичане выражали свое восхищение мужеством и стойкостью сталинградцев и предложили руку дружбы. Еще через некоторое время они прислали жителям Сталинграда свой первый подарок – скатерть с вышитыми на ней именами жительниц Ковентри. Вместе со скатертью были переданы денежные средства, собранные для сталинградцев в рамках благотворительной акции. Сталинград и Ковентри стали первыми породненными городами, или, как их еще называют, городами-побратимами [1].

Понятие "города-побратимы" следует отличать от понятия "города-партнеры". Под последним подразумеваются города, между которыми заключены соглашения о партнерских отношениях. В большинстве случаев они предполагают только экономическое сотрудничество по ряду совместных проектов либо по одному из них.

В США, например, города-побратимы, принято называть "sister-cities", то есть не "братья", а "сестры". Существует еще определение "twin-cities" – города-двойняшки, но оно используется достаточно редко [1].

Жители городов-побратимов часто ездят друг к другу в гости, обмениваются визитами специальных делегаций, проводят совместные конференции, в том числе и научные, спортивные соревнования, отмечают вместе различные праздники, в частности, День породненных городов.

В начале шестидесятых годов XX века в Советском Союзе создали свою организацию, управляющую породненными городами, – Ассоциацию по связям с советскими и зарубежными городами. В ВФПГ (Всемирную федерацию породненных городов) она вошла как коллективный член. Ее стараниями около трехсот городов бывшего СССР нашли себе "родственников" в 71 стране мира. А в декабре 1991 года ее функции перешли к новой общественной структуре – Международной Ассоциации "Породненные города" (МАПГ). Она занимается прежде всего городами государств-участников СНГ, помогая им координировать внешние связи в рамках Содружества [1].

Как уже было сказано, братаются между собой в основном города из двух (и больше) разных стран. Города-побратимы внутри одного государства – исключение из правила. И распространяется это исключение только на Германию. Города ГДР и ФРГ роднились между собой в тот период, когда страна была разделена на два мира Берлинской стеной. Но успели сродниться настолько, что не пожелали отказываться от статуса побратимов и после восстановления в 1989 г. Германии как единой державы. Это прежде всего Хеймниц и Дюссельдорф, Айзенхюттенштадт и Зарлуи, а также другие немецкие города.

Города различных стран устанавливают побратимские, партнерские связи для укрепления взаимопонимания, культурного сотрудничества, обмена опытом. Харьков – не исключение, на сегодняшний день у него 17 городов-побратимов.

Харьков – один из наиболее высокоразвитых промышленных, научных и культурных центров Украины. Город расположен в северо-восточной части Украины, является центром одноименной области, имеет 9 административных районов. Территория города – 30,6 тыс. га.

Управление социально-экономического развития, планирования и учета Харьковского городского совета на основании статистической информации, подготовленной Главным управлением статистики в Харьковской области, сообщает, что численность населения г. Харькова на 01.01.2010 г. составила 1 452,3 тыс. человек. По данным последней переписи населения, состоявшейся в 1989 г., 50,4 % постоянного населения города – украинцы, 43,6 % – русские [2].

Города-побратимы Харькова: Даугавпилс (Латвия), Каунас (Литва), Кутаиси (Грузия), Болонья (Италия), Брно (Чешская республика), Варна (Болгария), Ришон-ле-Цион (Израиль), Москва (Россия), Нижний Новгород (Россия), Белгород (Россия), Цинциннати (США), Санкт-Петербург (Россия), Лилль (Франция), Тяньцзинь (Китай), Познань (Польша), Нюнберг (Германия), Цзинань (Китай) [1].

26 сентября 2010 года в Харьковском национальном театре оперы и балета отпраздновали 20-летний юбилей побратимства двух городов – Нюрнберга и Харькова. Первая часть торжества состоялась в Германии в июле. В сентябре знаменательную дату отпраздновали в Харькове при участии немецких гостей [3].

Организаторы сообщили, что уже 20 лет идет непрекращающийся обмен опыта между городами и ведется работа над совместными проектами. В частности, немецкие побратимы помогают подготовить Харьков к проведению финальных матчей Евро-2012 по футболу [4].

Можно сделать такие выводы, что сотрудничество с другими городами позволяет многим городам, и в частности Харькову, успешно развиваться в различных отраслях, обмениваться опытом в решении проблем разного характера, которые стоят перед городскими властями.

Научн. рук. Зима А. Г.

Литература: 1. Википедия. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Город-побратим>. 2. Официальный сайт Харьковского городского совета, городского головы, исполнительного комитета. – Режим доступа : <http://www.city.kharkov.ua/ru/article/view/id/46/> 3. Информационный сайт Харькова. – Режим доступа : <http://inform.kharkov.ua/index.php?name=journal&op=view&id=1224>. 4. Городской дозор. – Режим доступа : <http://dozor.kharkov.ua/city/kultura/1076130.html>.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БАСКЕТБОЛУ

Анотація. Проналізовано динаміку поширення баскетболу у світі та проблеми його розвитку в Україні.

Аннотация. Проанализировано динамику распространения баскетбола в мире и проблемы его развития в Украине.

Annotation. The dynamics of the spread of basketball in the world and the problems of its development in Ukraine are analyzed.

Ключові слова: спорт, баскетбол, турнір, динаміка.

Здоров'я населення України є дуже серйозною проблемою. Однією з головних складових здорового способу життя є систематичні заняття спортом, любов до якого суспільство повинне прищеплювати дітям та підліткам з ранніх років. Останнім часом вік багатьох хвороб помолодшав, а рівень смертності щорічно перевищує рівень народжуваності. Без популяризації здорового способу життя неможливо досягти процвітання країни, оскільки фізичний розвиток стимулює працездатність людини та робить її більш емоційно врівноваженою, стабільною та цілеспрямованою.

Спортивні та рухливі ігри – найкращий спосіб залучення дітей і підлітків до систематичних занять фізичною культурою. Виховуючи винахідливість, можливість орієнтуватися в обставинах, що швидко змінюються, сміливість, рішучість, спортивні ігри дають також і різнобічну фізичну підготовку. Майже всі спортивні ігри розвивають кмітливість, виробляють рухову пам'ять, нормуючи автоматизм рухів, тренують витривалість, важко переоцінити значення ігрових видів спорту для нервово-психічної сфери [1]. Тому після гри, окрім почуття легкості та підтягнутості, ми відчуваємо почуття власного здоров'я, радісну впевненість у своїх силах.

Не винятком є і такий вид спорту, як баскетбол – це спортивна гра з м'ячем, у яку грають дві команди, кожна з яких складається з п'яти гравців [2]. Метою кожної команди є закидання руками м'яча до кільця із сіткою супротивника та перешкодження іншій команді оволодіти м'ячем та закинути його до свого кільця. Кільце з сіткою знаходиться на висоті 3,05 метра від підлоги. Від кожної команди на майданчику знаходиться по 5 чоловік, загалом у команді 12 чоловік. Заміни гравців не обмежені. За кожний влучний кидок з ближньої та середньої дистанції команда отримує 2 очки, з дальньої (більше, ніж 6,25 м) – 3 очки, зі штрафної – 1 очко. Стандартний розмір баскетбольного майданчику 28 метрів у довжину та завширшки 15 метрів. Баскетбол є одним із найпопулярніших видів спорту у світі. Офіційні правила гри встановлені Міжнародною федерацією баскетболу (ФІБА).

Метою цієї статті є систематизація історичних фактів розвитку баскетболу, простеження динаміки його поширення у світі, розгляд досягнень різних країн у сфері використання баскетболу як економічного важеля та проблеми розвитку баскетболу в Україні.

Баскетбол є одним із небагатьох видів спорту, дата виникнення яких відома. Гра була вигадана у 1891 р. у навчальному центрі Християнської молодіжної асоціації в Спрингфілді, штат Массачусетс. Щоб оживити уроки гімнастики, Джеймс Нейсміт вигадав нову гру. Він прикріпив до поручнів балкону дві фруктові корзини без дна, в які треба було кидати футбольний м'яч (звідси і назва: basket – корзина, ball – м'яч). Через рік Д. Нейсміт розробив перші 13 правил гри, більшість з яких діють і сьогодні. В 1893 р. з'являється кільце з сіткою, а в 1894 р. у США були ухвалені перші офіційні правила [3]. Рішенням сесії Міжнародного олімпійського комітету (МОК) 28 лютого 1935 р. в Осло баскетбол був визнаний олімпійським видом спорту. Першим олімпійським чемпіоном стала збірна США, яка тільки чотири рази поступилася чемпіонством: у 1972 та 1988 рр. – збірній СРСР, у 2004 р. – збірній Аргентини, та взагалі не брала участь у 1980 р. через бойкот. З 1976 р. жіночі збірні з баскетболу теж беруть участь в олімпійських змаганнях, де збірна США поступилася чемпіонством лише тричі – у 1976, 1980 та 1992 рр. чемпіоном ставала збірна СРСР. З 1992 р. до змагань допускаються професіонали, таким чином гравці NBA та WNBA тепер здатні брати участь у змаганнях. NBA – національна баскетбольна асоціація, професійна баскетбольна ліга Північної Америки, у тому

числі США та Канади. Найбільш успішними командами за всю історію NBA є "Бостон Селтікс", "Лос-Анжелес Лейкерс", "Чикаго Буллз". WNBA – жіночий відповідник NBA. США отримують великі прибутки завдяки співпраці з телебаченням, яке транслює матчі NBA та WNBA [4]. Спортсмени отримують 53 % прибутку команди. Якщо розглянути рейтинг найбільш високооплачуваних гравців сезону 2009 – 2010 рр., то ми бачимо, що зарібок Джеймса О'Ніла з "Майамі Хіт", Кобі Брайанта з "Лос-Анжелес Лейкерс" та Трейсі Макгрейді з "Орlando Меджик" досягають 23 млн дол. на рік [5]. Яскравість та динаміка гри приваблює глядачів, а доступність гри робить її надзвичайно популярною. Таким чином, ми бачимо, що баскетбол в США є дуже поширеним видом спорту, завдяки якому спортсмени отримують велику зарплату, торговельні марки – рекламу, глядачі – задоволення, а клуби – прибутки.

Інший престижний міжнародний баскетбольний турнір – Чемпіонат світу, який проводиться з 1950 р. між чоловічими командами та з 1953 р. – між жіночими, раз в чотири роки. Серед чоловіків лідерами за всю історію турніру за кількістю перемог є збірні США, Сербії, Росії, Бразилії та Аргентини, серед жінок – збірні США, Австралії, Бразилії і Росії [6]. Туреччина, яка приймала Чемпіонат світу з баскетболу 2010 р., витратила на підготовку до чемпіонату 95 млн євро, очікуючи отримати дохід 159,5 млн. євро та прийняти більше 200 тис. туристів. Офіційних даних про кінцеві підсумки доходів та кількості прибулих ще нема, але 2010 рік уже визнають найбільш прибутковим за всю історію розвитку туристичної інфраструктури в Туреччині. Тільки США витратили у 2010 р. на проживання спортсменів у готелях Туреччини близько 1 млн доларів [7]. Таким чином, за час проведення Чемпіонату до бюджету країни надходили чималі кошти від оренди житла, транспортних витрат, продажі квитків на змагання, спонсорських внесків та розміщення рекламних оголошень.

У Європі існують такі турніри: Чемпіонат Європи з баскетболу, Євроліга, Єврокубок, Кубок виклику ФІБА. Найбільшими досягненнями українських команд було те, що жіноча збірна України отримала перемогу на Чемпіонаті Європи у 1995 р., а баскетбольні клуби "Київ" та "Азовмаш" (Мариуполь) ставали срібними призерами у боротьбі за Кубок виклику ФІБА у сезонах 2004 – 2005 рр. й 2006 – 2007 рр. відповідно [6].

Очевидно, що в Україні існує низка проблем щодо організації та розвитку баскетболу. Головною проблемою розвитку сучасного українського баскетболу є брак коштів та кваліфікованих спеціалістів. Цей вид спорту є дуже доступним, оскільки в людини, яка бажає навчитися грати, повинна бути тільки спортивна форма, м'яч та обладнана спортивна зала. Але тут виникає проблема пошуку першого тренера. Тренери спортивних шкіл – переважно ентузіасти похилого віку. Оскільки зарплата дитячого тренера в Україні дуже мала, молоді спеціалісти не йдуть працювати в цю сферу, тому нового покоління кваліфікованих спеціалістів у країні просто немає. Держава не звертає уваги на таку проблему. Але навіть якщо ви знайдете тренера та навчитесь грати, це ще не означає успіх, адже турніри відвідують тільки ті команди, у яких є спонсор. Ось і отримуємо результат: кращими не завжди стають кращі. Наприклад, найкраща жіноча команда України у сезоні 2009 – 2010 рр. "Тім-Скуф" (Київ) у наступному сезоні навіть не буде грати у Вищій лізі, тому що Федерація баскетболу України збільшила плату за участь у змаганнях, а деякі найсильніші команди не здатні сплатити внески такого розміру. Ще однією проблемою є переорієнтування молоді та надання переваги нездоровому способу життя.

Таким чином, проаналізувавши динаміку поширення баскетболу у світі та порівнявши із українськими тенденціями, можна констатувати, що баскетбол дуже швидко поширився світом та набрав високого рівня популярності серед населення різних країн. Щодо України, існує низка невирішених проблем, які стосуються не тільки даного виду спорту. У нашій країні є багато баскетбольних змагань: Суперліга, Вища Ліга, Перша Ліга, Кубок України, Студентська Ліга та Юнацька Ліга [8]. Але байдужість держави стримує розвиток українських команд та підвищення рівня підготовки кваліфікованих спеціалістів. Щоб уникнути подальшого негативного впливу на баскетбол та спорт в цілому, необхідно популяризувати здоровий спосіб життя серед молоді і заохотити надання спонсорської допомоги задля покращення становища України на міжнародній спортивній арені.

Наук. керівн. Зима О. Г.

Література: 1. Спорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zdorova.narod.ru/sport/sport11.htm>. 2. Енциклопедія Кругосвіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.krugosvet.ru/enc/sport/BASKETBOL.html>. 3. Інформаційне агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sportcom.ru. 4. Світ баскетболу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://worldbasket.3dn.ru/index/0-14>. 5. Найбільш високі зарплати гравців NBA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.liveinternet.ru/users/oldskool/post137172063>. 6. Баскетбол [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki>. 7. Чемпіонат Світу з баскетболу в Турції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://antalyatoday.ru/news/antalya-747.html>. 8. Федерація баскетболу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrbasket.net>.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

РЕАЛІЗАЦІЯ ФУНКЦІЇ МОТИВАЦІЇ ДЛЯ ПЕРСОНАЛУ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Присвячено узагальненню і новому вирішенню питань з розробки теоретичних та практичних положень щодо удосконалення системи мотивації персоналу для підвищення ефективності функціонування готельних підприємств.

Аннотация. Посвящено обобщению и новому решению вопросов разработки теоретических и практических положений относительно усовершенствования системы мотивации персонала для повышения эффективности функционирования гостиничных предприятий.

Annotation. The article is devoted to the generalization and the new decision of questions of development the theoretical and practical positions concerning improvement of personnel motivational system for increase of effectiveness of hotel enterprises.

Ключові слова: трудовий потенціал, мотивація праці, нематеріальне стимулювання, методи мотивації, готель.

На даному етапі розвитку готельного бізнесу досить часто спостерігається ситуація, коли власники того чи іншого готельно-розважального закладу, продумуючи все до дрібниць, забувають про найголовніше – обслуговуючий персонал – один з ключових факторів, який впливає на враження, які складаються у людей після відвідування готелю, та на бажання зупинити свій вибір саме на цьому закладі у майбутньому чи порекомендувати його своїм знайомим і друзям. Тому безпосередній зв'язок обслуговуючого персоналу та відвідувачів значною мірою формує попит на користування послугами того чи іншого готелю.

Мета дослідження – розробити пропозиції щодо удосконалення системи мотивації персоналу для підвищення ефективності функціонування готельних підприємств.

Об'єктом дослідження є мотивація як одна з функцій управління.

Предметом дослідження виступає механізм реалізації мотивації для персоналу готельних підприємств.

Завдання даної роботи полягають у тому, щоб:

- 1) дослідити основні підходи до мотивації професійної діяльності;
- 2) проаналізувати ключові фактори, які визначають мотивацію професійної діяльності;
- 3) розробити рекомендації щодо підвищення ефективності управління мотивацією персоналу готельних підприємств.

У роботі були використані методи узагальнення та абстрагування, історичний метод, методи спостереження і моделювання.

Викладені в роботі положення значною мірою враховують дослідження та наукові опрацювання таких авторів і психологів, як: М. Альбер, М. Бейкер, В. Врум, Ф. Герцберг, Н. Козак, Е. Лоулер, Д. Мак Клелланд, А. Маслоу, К. Наумік, Л. Портер, В. Спивак, Н. Хорошильцева і багато інших.

Наукова новизна дослідження та основні результати полягають у такому:

- 1) запропоновано використання мотиваційного комплексу для удосконалення системи мотивації співробітників готельних підприємств;
- 2) показано, що застосування мотиваційного комплексу дозволяє впливати не лише на мотив придбання, але й використовувати значно ширший комплекс соціально-значущих мотивів, обумовлених потребами, життєвими цінностями та інтересами робітників.

Мотивація – це сукупність усіх мотивів, які мають вплив на поведінку людини [1, с. 24].

Зазвичай мотивація передбачала стимулювання за допомогою зовнішньоекономічних факторів, але згодом керівники почали використовувати внутрішньопсихологічні спонукання до праці [2, с. 51].

Повертаючись до мотивації безпосередньо готельного персоналу, можна говорити про те, що застосування усіх цих теорій, без сумніву, певною мірою дає позитивний результат, але керівники готелів повинні розробити власну систему ефективної роботи колективу. Безумовно, на

даному етапі розвитку економіки існує безліч найрізноманітніших систем оплати праці, які застосовуються на підприємствах і, так чи інакше, спонукають працівників до роботи. Базуючись на основних принципах розглянутих вище теорій, автор вважає за необхідне визначити та сформулювати основні рекомендації щодо створення такого колективу готельного підприємства, який би працював на повну віддачу і був основною рушійною силою у досягненні поставлених цілей. Рекомендації мають бути засновані переважно на нематеріальному стимулюванні, яке б не передбачало значних матеріальних витрат. Серед основних моментів нематеріального стимулювання доцільно виділити таке:

1. Поєднання заробітної платні з визначеною метою.
2. Розвиток взаємовідносин з підлеглими. Побудова особистого підходу до винагороди.
3. Упровадження та дотримання корпоративних традицій.
4. Створення культури навчання.
5. Можливість кожного співробітника розширювати рамки своєї компетенції.

Без сумніву, кожен керівник готелю дуже чітко уявляє, яким має стати готель, виходячи з різних рівнів планування. Мета – це найпотужніший стимул. Людина має глибоке внутрішнє прагнення бути частиною чогось більшого, ніж він сам. Тому керівники готелів повинні належно оцінювати та використовувати таке прагнення, постійно вказуючи своїм підлеглим, яким чином робота, яку вони виконують, сприяє покращенню справ у масштабах усього готелю. Таким чином, поєднавши платню зі шляхетною задачею, керівник матиме змогу залучити людей до більш високої мети. Керівник повинен показувати, що допомагаючи досягненню цілей готелю, співробітники зможуть здійснити свої власні цілі.

Наступним важливим моментом, який слід зазначити, є взаємовідносини керівника з підлеглими. Для ефективної роботи керівник повинен встановити тісний зв'язок зі своїми підлеглими. Треба з'ясувати, що саме приносить працівникам задоволення від добре виконаної роботи. Для когось це може бути пам'ятний подарунок, для когось путівка на гірськолижний курорт. Важливо підшукати винагороду, яка б прийшлася до смаку кожному з робітників. При цьому не слід скупитися на звичайну похвалу. Адже більшість цінує похвалу більше інших форм заохочення, однак рідко отримує її. Необхідно заохочувати та хвалити за намагання, а винагороджувати – за результат. Можна, наприклад, починати нараду з ушановування тих співробітників, які виконали поставлені перед ними задачі та відзначилися зразковим обслуговуванням клієнтів.

Ще одним досить важливим моментом для успішної роботи саме готельних комплексів є впровадження та дотримання корпоративних традицій, які, у свою чергу, сприяють зміцненню почуття спільності та єдності. Такі традиції об'єднують людей, стимулюючи піклування одне про одного. При цьому кожний починає відчувати себе частиною спільної справи. Для реалізації цього методу можна організувати сімейні пікніки, походи чи колективні вечірки, які допоможуть людям розслабитися та звільнитися від стресів. Також можна організувати раз у квартал спільну вечерю членів адміністрації, запрошуючи по декілька кращих співробітників від кожного підрозділу готелю.

Неможливо оминати той факт, що для того, щоб досягти успіхів в умовах сучасної конкуренції, необхідно постійно вчитися і вдосконалювати навички обслуговуючого персоналу. Щоб йти у ногу з часом, необхідно постійно опановувати нові технології, які застосовуються у готельному бізнесі для полегшення та прискорення процесу обслуговування. Для цього слід створити культуру навчання. Всіляко заохочувати до інтелектуального розвитку. Заходи підвищення кваліфікації можуть бути різними, наприклад:

- запрошення коучерів;
- курси підвищення кваліфікації для співробітників;
- закупка спеціалізованої літератури та інших методичних матеріалів тощо.

Додаючи до сказаного вище щодо неперервного процесу отримання знань, слід також зауважити необхідність підтримувати в співробітниках прагнення розширювати рамки своєї компетенції. Якщо в тому чи іншому підрозділі готелю виникли якісь труднощі, співробітник повинен самостійно думати, як їх можна вирішити. Це питання досить актуальне для обслуговуючого персоналу готельної сфери, адже, коли відвідувач звертається до когось з персоналу з проханням вирішити те чи інше питання, необхідно зробити все можливе, не зважаючи на межі обов'язків того чи іншого працівника, які у більшості випадків не цікавлять клієнта, щоб йому в цьому допомогти, щоб він залишився задоволеним, що свідчитиме про високий рівень професіоналізму цього закладу. Саме з цього приводу будь-який співробітник готелю повинен вміти робити все та постійно зрощувати свою компетентність і відповідальність. Задачею ж керівника є створення такої атмосфери, у якій робітники не відчувають страху за можливу невдачу. Для цього необхідно відзначати найкращих у цьому сенсі співробітників та винагороджувати їх, а не відшукувати та карати тих, хто робить певні помилки.

Отже, проаналізувавши теоретичне підґрунтя стосовно використання та підвищення трудового потенціалу робітників готельних підприємств, у статті були запропоновані рекомендації щодо підвищення ефективності управління мотивацією персоналу готельних підприємств, основними з яких стали такі методи нематеріального стимулювання: поєднання заробітної платні з визначеною метою, розвиток взаємовідносин з підлеглими, побудова особистого підходу до винагороди, впровадження та дотримання корпоративних традицій, створення культури навчання і можливість кожного співробітника розширювати рамки своєї компетенції. Системне застосування запропонованих рекомендацій дасть змогу готельним підприємствам сформувати такий колектив,



який би працював як єдиний механізм, як одне ціле та постійно рухався в одному й тому ж напрямі до наміченої мети, що, у свою чергу, дозволить готелю вийти на якісно новий рівень обслуговування без значних матеріальних витрат.

Наук. керівн. Новікова М. В.

Література: 1. Маковеев П. С. Мотивация труда: опыт системного анализа / П. С. Маковеев. – Одесса : ОГПУ, 1998. – 245 с. 2. Бейкер М. Маркетинг. Бизнес-класс / М. Бейкер. – СПб. : Питер, 2002. – 120 с. 3. Гамаль А. М. Управління персоналом в умовах розвитку ринкових відносин : автореф. дис. на здобуття наукового ступеню к.е.н. : 08.06.01 / А. М. Гамаль. – Донецьк : ДДЕТ ім. М. Туган-Барановського. 2002. – 18 с. 4. Козак Н. Мотивація персоналу щодо досягнення стратегічних цілей організації / Н. Козак // Рынок капитала. – 2000. – № 13–14. – С. 12–15. 5. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб. : Питер, 2003. – 352 с. 6. Пилипенко О. Н. Мотивація персоналу. Утворення ефективної системи. Зменшення витрат, підвищення віддачі від використання персоналу [Електронний ресурс] / О. Н. Пилипенко // МоTiVa. – 2009. – № 10. – С. 12. – Режим доступу : <http://motivation.mrubakov.ru>. 7. Пелих О. О. Мотиваційний механізм підвищення ефективності управління підприємством : автореф. дис. на здобуття наукового ступеню к.е.н. : 08.06.01 / О. О. Пелих. – Донецьк : ІЕП НАНУ, 2001. – 20 с. 8. Наумік К. Г. Розвиток принципів мотивації сучасного менеджменту / К. Г. Наумік // Регіональні перспективи. – 2002. – № 1 (20). – С. 136–138. 9. Наумік К. Г. Фактори мотивації сучасного трудового колективу / К. Г. Наумік // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сборн. Вып. 31. Сер. "Экономические науки". – К. : Техника, 2001. – С. 205–209. 10. Хорошильцева Н. Исследование структуры мотивации специалистов при построении системы оплаты труда [Электронный ресурс] / Н. Хорошильцева. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/hrm/hrm040.html>.

Мироненко С. В.

УДК 659.4:640.4

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ТЕХНОЛОГІЇ PUBLIC RELATIONS У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

Анотація. Розглянуто проблему застосування технологій Public Relations (PR) у готельному бізнесі. Представлено структуру PR у готелі та обґрунтовано необхідність використання методів PR у готельному бізнесі.

Аннотация. Рассматривается проблема применения технологий Public Relations (PR) в гостиничном бизнесе. Представлена структура PR в гостинице и обоснована необходимость использования методов PR в гостиничном бизнесе.

Annotation. The problem of Public Relations (PR) technologies in the hotel business is studied. The framework of PR in the hotel and the necessity of its using in the hospitality industry are considered.

Ключові слова: Public Relations, готельний бізнес, маркетинг, управління.

Готельна індустрія сьогодні становить галузь із зростаючим рівнем конкуренції на ринку цих послуг. Для того щоб готель вважався конкурентоспроможним, йому необхідно реалізовувати певну маркетингову стратегію. Комунікаційний комплекс або політика просування включає в себе такі основні елементи [1, с. 21]:

- прямий маркетинг;
- рекламу;
- стимулювання збуту;
- public relations (PR).

Усі перераховані елементи є інструментами "будівництва" успішного брэнда компанії. Перші три пункти даного комплексу широко висвітлені у науковій літературі з маркетингової спеціалізації. Однак відносно публікацій щодо PR у готельній сфері, то можна сказати, що фундаментальних науково-дослідних робіт з даної проблеми практично немає. Розкривається ця проблематика лише у періодичних виданнях, таких, як журнали "Сообщение", "Советник".

Також необхідно зауважити, що масштаби PR-діяльності в готельному бізнесі в Україні порівняно з іншими країнами значно менші. Можливо, одна з причин цього полягає в тому, що поглиблене вивчення PR почалося досить недавно.

Все зазначене вище обумовлює актуальність і корисність розгляду теми про місце і роль PR у готельному бізнесі, необхідності його впровадження в діяльність готелів України.

Мета дослідження – визначення необхідності застосування технологій PR у готельному бізнесі.

Об'єктом дослідження є технології PR.

Предметом дослідження виступають особливості застосування технологій PR у готельному бізнесі.

Завдання дослідження:

1. Визначення поняття PR у готельному бізнесі.
2. Визначення процесу PR-діяльності готельних підприємств.
3. Визначення необхідності застосування технологій PR у готельному бізнесі.

Наукова новизна та основні результати полягають у такому:

1. Розробка схеми функціонування технологій PR у готельному бізнесі.
2. Обґрунтування необхідності застосування технологій PR у готельному бізнесі.

У роботі були застосовані такі методи дослідження, як аналіз, опис, методи узагальнення та абстрагування.

Для того щоб зрозуміти, що становить технологія PR в організації, розглянемо декілька визначень, наведених у таблиці.

Таблиця

Підходи до визначення поняття PR

Автор	Визначення	Аналіз визначення
А. Ф. Буарі (французький дослідник) [2, с. 34]	PR – поведінкова мораль групи, стратегія і технологія комунікації, справжній додаток гуманітарних наук, що має на меті встановлення і підтримання товариських відносин	Автор розглядає PR як метод підтримання товариських відносин з групою
С. Блек (британський дослідник PR) [3, с. 11]	PR – одна з функцій управління, складова частина системи управління організацією, яка сприяє встановленню та підтримці спілкування, взаєморозуміння і співпраці між організацією й громадськістю	Це визначення, як і попереднє, розглядає PR як функцію управління, яка встановлює відносини між організацією та громадськістю
С. Катліп, А. Сентер, Г. Брум (автори книги "Ефективні паблік релейшнз") [4, с. 31]	PR – функція управління, що сприяє налагодженню або підтриманню взаємовигідних зв'язків між організацією та громадськістю, від якої залежить її успіх або невдача	Автори розглядають PR як важливий зв'язок між організацією та громадськістю, без якого неможливі ці відносини
П. Р. Діксон [1, с. 24]	PR – управлінська функція, за допомогою якої оцінюється думка громадськості, співвідноситься з громадськими інтересами політика і тактика організації, а також реалізується програма дій з метою завоювання визнання громадськості	Це визначення представляє PR як зв'язок організації з громадськістю, за допомогою якої співвідносяться інтереси громадськості та можливості організації
Уткін Е. А. [5, с. 46]	PR – комплексна система застосування спеціальних інструментів, прийомів, методів, технологій, що обумовлює всебічну взаємодію всіх елементів, які складають зв'язок організації із зовнішнім середовищем	Автор представляє PR як комплексну систему дій організації для встановлення зв'язку із зовнішнім середовищем

Проаналізувавши основні визначення, можна сказати, що, по суті, PR – це створення позитивної думки про готель і навіть частково виховання у клієнта лояльності до даного виду послуг. Це інформаційна підтримка, що не передбачає швидких результатів, довготривала і багаторівнева діяльність, пов'язана з поширенням інформації про готель у різних джерелах.

На основі літературних джерел [5; 6] логічно запропонувати таку систематизацію підходів PR-діяльності в готельному бізнесі (рисунок).

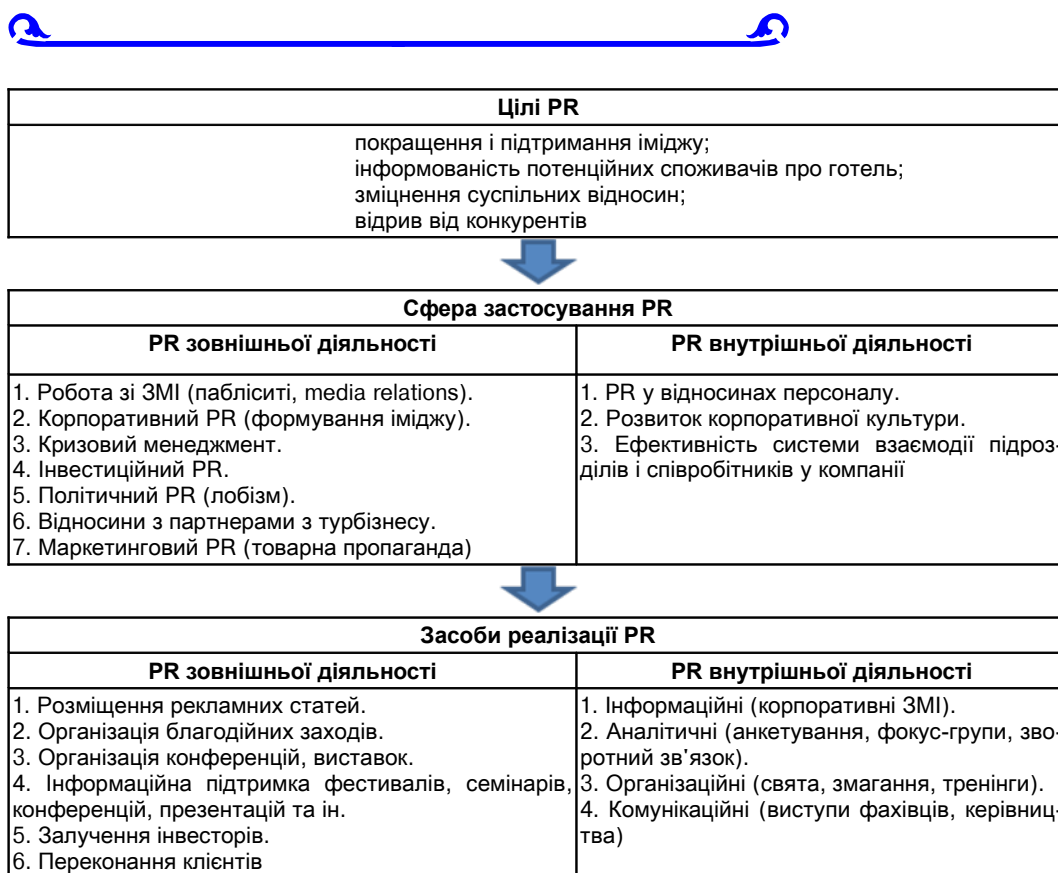


Рис. Схема PR-діяльності готельних підприємств

Як видно зі схеми, PR може бути спрямований як на зовнішню, так і на внутрішню діяльність готелю.

Внутрішній PR має величезне значення для діяльності підприємства. Створення позитивного іміджу готелю в очах співробітників впливає на його імідж поза готелем, тому що персонал є одним з каналів трансляції інформації на широкий ринок.

Робота у внутрішньокорпоративному PR може відбуватися за кількома напрямками:

вивчення та аналіз думок співробітників про діяльність готелю, про керівництво і колеги: анкетування, фокус-групи та ін.;

роз'яснення співробітникам готелю політики керівництва, стратегії організації: збори за участю керівництва;

заходи, спрямовані на формування лояльності співробітників до готелю: внутрішні свята, спортивні змагання, тренінги та ін.;

розробка, впровадження та контроль дотримання корпоративних правил поведінки співробітників, прописані в керівництві з корпоративною культурою, які реалізуються у корпоративній інформації;

антикризові інформаційні програми для співробітників готелю, представлені в корпоративній газеті, корпоративному бюлетені та на інформаційному стенді компанії [7].

Встановлення PR поза готелем передбачає підтримку і поліпшення уявлення про готель через контроль громадських відносин.

До різновиду поширених PR-засобів, що реалізуються поза готельним підприємством, можна віднести підтримку та участь в акціях зі збору коштів для благодійних цілей – це можливість зміцнити статус соціально-відповідальної компанії та викликати довіру цільової аудиторії.

Не менш ефективні акції з організації світських та бізнес-заходів. Для кожного готелю вони будуть своїми. П'ятизірковий готель може організувати великосвітський прийом, а сучасний дизайнерський готель – виставку модної фотографії. Про всі ці події треба писати, говорити та розсилати прес-релізи. Вони дозволяють готелю інформувати ЗМІ про події, які є необхідними для висвітлення їх широкій громадськості або конкретній цільовій аудиторії [8].

Прес-тур є більш наглядним, ніж прес-реліз. Його потрібно влаштувати, якщо в готелі відбулися по-справжньому значимі зміни, наприклад, реконструкція, переобладнання номерів та ін.

Робота з кожним клієнтом також має дуже важливе значення для готелю. Вітання зі святами, з днем народження і розсилки програм особливих заходів створюють довірчі відносини між клієнтом й готелем.

Також можна вдаватися до такого засобу, як організація різноманітних виставок. Це дозволяє розширити сфери власних інтересів і зміцнити своє ім'я в середовищі туроператорів [9].

В Україні PR-технології в готельному бізнесі ще недостатньо розвинені. Професіоналів у цій сфері вкрай мало. Як правило, серйозні PR-акції проводяться готелями, що входять у готельний ланцюг і фінансуються іноземними інвесторами. Брак фінансових ресурсів істотно "гальмує" здійснення PR-діяльності. Тому не всі готелі здатні залучитися допомогою спеціалізованих PR-агентств. Саме тому хочеться відзначити, що PR у готельному бізнесі – ще неосвоєна, багатогранна і виключно перспективна сфера діяльності. Усе це обумовлює подальші перспективи розвитку цієї проблеми шляхом аналізу діяльності готелів нашої країни із застосуванням технологій Public Relations та створення бази наукової літератури з даної тематики.

Наук. керівн. Новікова М. В.

Література: 1. Диксон П. Управление маркетингом / П. Диксон – М. : Бинум, 1998. – 560 с. 2. Буари Ф. Паблік рилейшнз, или стратегия доверия / Ф. Буари. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 178 с. 3. Блэк С. Паблік рилейшнз / С. Блэк. – М. : Сирин, 2002. – 202 с. 4. Катлип С. М. Паблік рилейшенз. Теория и практика / С. М. Катлип, А. Х. Центер, Г. М. Брум. – М. : Вильямс, 2000. – 614 с. 5. Уткин Э. А. Управление связями с общественностью. PR / Э. А. Уткин, В. В. Баяндаев, М. Л. Баяндаева. – М. : Теис, 2001. – 296 с. 6. Лесник А. Л. Практика маркетинга в гостиничном и ресторанном бизнесе / А. Л. Лесник, А. В. Чернышев. – М. : Товарищ, 2000. – 320 с. 7. Деменко Е. Внутрикorporативный PR в управлении организационными отношениями [Электронный ресурс] / Е. Деменко. – Режим доступа : http://www.job-today.ru/novgorod/issue/s34_04_5.htm. 8. Ильин К. Н. PRодвижение и PRоцветание [Электронный ресурс] / К. Н. Ильин // HoReCa. – 2009. – № 8. – С. 10. – Режим доступа : <http://www.magazine.horeca.ru/N-08.2009/142/> – Название с экрана. 9. Полякова А. М. Приманки для клиентов / А. М. Полякова // Туристический бизнес. – 2001. – № 3. – С. 5.

УДК 379.831

Плешивцова М. В.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ДІТЯЧИХ ЗАКЛАДІВ ВІДПОЧИНКУ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ У 2009 РОЦІ

Анотация. Наведено основні показники діяльності дитячих оздоровчих закладів Харківської області у 2009 році порівняно з регіонами України, розглянуто класифікацію дитячих таборів за їх типами, запропоновано заходи щодо поліпшення стану дитячих оздоровчих закладів.

Аннотация. Приводятся основные показатели деятельности детских оздоровительных учреждений Харьковской области в 2009 году в сравнении с другими регионами Украины, рассматривается классификация детских лагерей по их типам, предлагаются мероприятия по улучшению состояния детских оздоровительных лагерей.

Annotation. The main indexes of children health-improving institutions' activity in Kharkiv region in 2009 in comparison with other regions of Ukraine are given, the classification of camps by their types is considered and measures for children camps' development are suggested.

Ключові слова: дитячий туризм, оздоровлення та відпочинок дітей, дитячий заклад оздоровлення та відпочинку, кваліфікаційні вимоги.

Дитячий туризм в Україні на даному етапі набирає темпів розвитку і є достатньо перспективним. Незважаючи на те, що організація відпочинку дітей є складною як для батьків, так і для закладів, що працюють у цій сфері (порядок отримання віз, складність переїздів для дітей, нестійкість імунітету до змін клімату, режиму харчування, надмірна активність і непристосованість до змін навколишнього середовища та ін.), в останніх існують певні переваги: по-перше, такі підприємства не сплачують податок на додану вартість, по-друге, прагнення батьків задовольнити потребу своїх дітей у відпочинку є фактором, що підвищує конкурентоспроможність дитячої туристичної індустрії, по-третє, в Україні сегмент ринку дитячого туризму практично не зайнятий, тому конкуренція тут слабка.

Дитячий туризм в Україні поки що найбільш представлений у вигляді дитячих оздоровчих таборів, різнопланових екскурсій та спортивних походів. У даній статті мова йде про діяльність дитячих оздоровчих закладів Харківської області влітку 2009 року, а також аналізуватиметься кількість таких закладів за регіонами України.

© Плешивцова М. В., 2011

III

"Управління розвитком", №7(104) 2011



Згідно зі статтею 2 Закону України "Про оздоровлення та відпочинок дітей", законодавство у сфері оздоровлення й відпочинку дітей складається з Конституції України, Сімейного кодексу України, законів України "Про охорону дитинства", "Про позашкільну освіту" та інших законів, міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, інших нормативно-правових актів [1].

Дитячий заклад оздоровлення та відпочинку – постійно або тимчасово діючий, спеціально організований або пристосований заклад, призначений для оздоровлення, відпочинку, розвитку дітей, що має визначене місце розташування, матеріально-технічну базу, кадрове забезпечення і технології для надання послуг з оздоровлення та відпочинку дітей відповідно до державних соціальних стандартів надання таких послуг [1].

Відповідно до статті 14 розділу III Закону України "Про оздоровлення та відпочинок дітей" розрізняють такі типи дитячих закладів відпочинку (рис. 1).



Рис. 1. Типи дитячих закладів відпочинку

Дитячий заклад праці та відпочинку – заклад з денним або цілодобовим перебуванням, у якому поряд з відпочинком організовується трудова діяльність з метою формування у дітей трудових інтересів і навичок [1].

Наметове містечко – тимчасово діючий заклад з денним або цілодобовим перебуванням, облаштований на спеціально відведеній території, що відповідає санітарно-гігієнічним вимогам та нормам, у якому здійснюється комплекс заходів, спрямованих на формування у дітей навичок безпечної життєдіяльності, самообслуговування, колективізму [1].

Табір з денним перебуванням – табір, тимчасово утворений у навчальному закладі, закладі культури, охорони здоров'я, фізичної культури та спорту, в якому забезпечується належний догляд за дітьми, виховний процес, їх повноцінне дозвілля, розвиток творчих здібностей та інтересів, де діти перебувають протягом дня, але не менше 6 годин [1].

На території Харківської області існує декілька типів закладів відпочинку для дітей. Так, на кінець 2009 року, за даними Головного управління статистики у Харківській області, нараховувалося 34 приміських оздоровчих заклади, 3 заклади санаторного типу, 28 закладів для відпочинку старшокласників та учнівської молоді, 779 закладів з денним перебуванням та 17 наметових таборів. Загальна кількість дитячих оздоровчих закладів склала 863, що на 63 заклади менше, ніж у 2008 році (у 2005 році їх кількість сягала 1 430). Тобто не можливо не помітити, що їх кількість невпинно зменшується, що є негативним фактором. Основні причини даної тенденції пов'язані з недостатнім державним фінансуванням дитячих оздоровчих таборів, падінням рівня народжуваності та рівня доходів населення, економічною кризою тощо.

За підсумками літнього оздоровлення в дитячих оздоровчих закладах, розташованих на території області, оздоровлено 107,0 тис. дітей, більшість з них (99,9 %) – мешканці області [2].

Кількість оздоровлених дітей у дитячих оздоровчих закладах до загальної кількості дітей області віком від 7 до 16 років склала 47,3 %, а загальна кількість оздоровлених харків'ян, які відпочивали по всій Україні, склала 52,0 % [2].

У позаміських таборах та таборах санаторного типу відпочили та оздоровились 16,3 тис. дітей – 15,2 % із загальної кількості, 90,7 тис. дітей (84,8 %) – у таборах інших типів [2].

Першочергово забезпечувались оздоровленням та відпочинком діти пільгового контингенту. У загальній кількості дітей, охоплених оздоровчими закладами усіх відомств, особлива увага приділялась окремим категоріям дітей, а саме: постраждалим унаслідок аварії на ЧАЕС; сиротам та дітям, позбавленим батьківського піклування; інвалідам; дітям з малозабезпечених, багатодітних та неповних сімей. Чисельність дітей цих категорій становила 16,8 тис. (15,7 % від чисельності всіх оздоровлених), серед них 1,2 тис. – діти-інваліди (7,1 %), 2,4 тис. (14,1 %) – сироти та діти, позбавлені батьківського піклування [2].

Улітку 2009 року у 415 (48,1 %) таборах із загальної кількості дітей було оздоровлено 1,2 тис. (4,2 %) дітей, які постраждали внаслідок аварії на ЧАЕС. Кількість таких позаміських оздоровчих таборів та таборів санаторного типу – 13 (1,5 %) [2].

Процес цікавого, змістовного відпочинку та оздоровлення дітей на території області забезпечували 14,5 тис. працівників, з них: 61,1 % – педагоги-вихователі і ланкові, 5,0 % – медичні працівники, 33,9 % – адміністративно-господарський персонал [2].

Середня вартість перебування дитини протягом одного дня у позаміському оздоровчому закладі по області становила 95 грн, у закладі санаторного типу – 124 грн [2].

Середня кількість днів роботи табору по області склала 21 день. У різних типах таборів цей показник мав відмінні значення. Наприклад, для закладів з денним перебуванням і таборів праці та відпочинку кількість робочих днів склала 19; для наметових таборів – 22; для позаміських оздоровчих таборів – 65; для закладів санаторного типу – 70 днів [2].

Дитячі оздоровчі заклади Харківської області в основному підпорядковані Міністерству освіти і науки України (з 09.12.2010 р. – Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України [3]): 832 заклади, що становить 96,4 % від загальної кількості подібних закладів області. Усі інші дитячі оздоровчі заклади підпорядковуються таким установам: 3 стаціонарні заклади підпорядковуються місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування; по одному стаціонарному закладу мають у своєму відомстві Міністерство аграрної політики України (з 09.12.2010 р. – Міністерство аграрної політики та продовольства України [3]), Державний комітет України з будівництва та архітектури (з 09.12.2010 р. – Державна архітектурно-будівельна інспекція України [3]), Міністерство транспорту України (з 09.12.2010 р. – Міністерство інфраструктури України [3]), Національна академія наук України та Міністерство внутрішніх справ України; 1 стаціонарний і 6 наметових таборів підпорядковані Міністерству сім'ї і молоді (з 09.12.2010 р. – Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України [3]); один пристосований заклад – Міністерству охорони здоров'я України; 2 стаціонарних табори – Федерації професійних спілок України, та 13 закладів підпорядковуються іншим установам [2].

Середній термін перебування дитини у таборах районів області коливався від 10 до 28 днів. 10 – 14 днів (тривалість однієї зміни) відпочивали діти у таких районах Харківської області: Близнюківському, Великобурульському, Дергачівському, Зачепилівському, Ізюмському, Кегичівському, Коломацькому, Красноградському, Краснокутському, Первомайському, Печенязькому (найменша кількість днів по області – 10) та Чугуївському районах. Максимальна кількість днів однієї зміни (28) була відмічена в Куп'янському районі [2].

Кваліфікаційні вимоги, умови і розмір оплати праці персоналу, умови перебування працівників на території табору та інші особливості найму їх на роботу у дитячий оздоровчий заклад зазначені у Законі України "Про оздоровлення та відпочинок дітей", стаття 32, розділ V. Також, відповідно до цього закону, штатний розпис дитячого закладу оздоровлення та відпочинку державної чи комунальної форми власності встановлюється на підставі типових штатних нормативів дитячого закладу оздоровлення й відпочинку, затверджених центральним органом виконавчої влади у справах сім'ї, молоді та спорту за погодженням з відповідними центральними органами виконавчої влади у сфері фінансів і праці [1].

Штатний розпис приватного дитячого закладу оздоровлення та відпочинку встановлюється засновником (власником) на основі типових штатних нормативів дитячого закладу оздоровлення і відпочинку [1].

Загальна кількість працівників дитячих оздоровчих таборів області у 2009 році становила 14 477 осіб. Серед них: 8 838 осіб – педагоги-вихователі та ланкові, 729 – медичні працівники, 4 910 осіб – працівники адміністративно-господарського персоналу. У середньому на одного працівника педагогічно-виховної сфери діяльності припадало 12 дітей, на одного медика – 147 дітей, та 22 дитини приїшлися на одного працівника адміністративно-господарського персоналу. Таким чином, найменша кількість працівників відмічається саме в медичній сфері. Необхідно зауважити, що не всі районні позаміські заклади дитячого відпочинку мають достатню кількість лікарів, що постійно знаходяться на території табору. У деяких випадках у таборі може постійно знаходитися лише медсестра, а лікар приїжджає тільки на вихідних чи за викликом, оскільки знаходиться на постійному робочому місці у районній лікарні. Звичайно це є проблемою для дитячих оздоровчих таборів, що спричинена, по-перше, їх сезонною роботою, а по-друге, – недостатньою кількістю кваліфікаційних кадрів медичної спеціальності в невеликих поселеннях області [2].

Кількість дитячих оздоровчих таборів, що працювали на території України, в 2009 році склала 17 379 закладів, що на 1 293 заклади менше, ніж у 2008 році. Розподіл дитячих закладів відпочинку та оздоровлення по регіонах України представлений на рис. 2 [2].

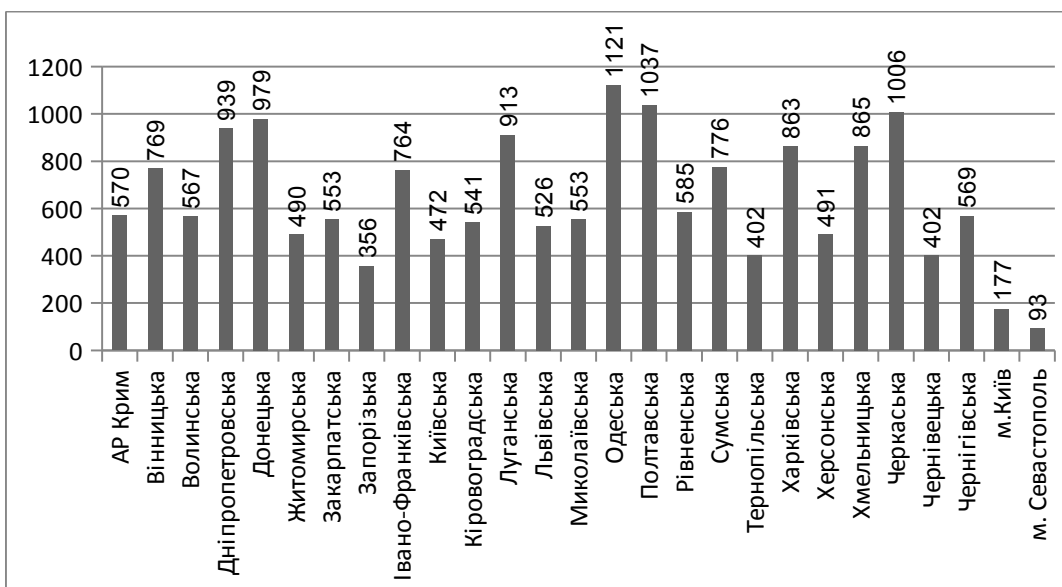


Рис. 2. Дитячі оздоровчі заклади, які працювали влітку 2009 р., за регіонами України (одиниць)



З рисунку видно, що основними оздоровчими центрами для дітей в Україні є Одеська, Полтавська, Черкаська, Донецька, Дніпропетровська, Луганська, Хмельницька та Харківська області. Кількість оздоровлених дітей в цих областях у 2009 році склала 723 282 особи, що становить 42 % від загальної кількості оздоровлених дітей в усіх регіонах України. Необхідно також відмітити, що незалежно від порівняно невеликої кількості оздоровчих закладів в АР Крим, тут було оздоровлено 115 259 дітей. З таким показником Крим зайняв друге місце після Одеської області, де в 2009 році відпочили 125 141 дітей. Дана тенденція пояснюється тим, що в АР Крим табори мають велику місткість, особливо сильно на цей показник впливає кількість дітей, оздоровлених у таборі "Артек". Також неважко помітити, що велика кількість таборів знаходиться у регіонах України з високим рівнем урбанізації – Донецька, Дніпропетровська, Харківська, Луганська області. Це говорить про необхідність позаміського відпочинку дітей у густонаселених регіонах з одного боку, і відсутність часу у батьків через роботу повною мірою доглядати за дітьми у період їх канікул – з іншого.

Загальна вартість перебування дітей в оздоровчих закладах України в 2009 році склала 855 422,8 тис. грн. Загальна кількість людино/днів, проведених дітьми у цих закладах, – 8 792 476. Середня вартість одного людино/дня перебування дитини у закладі за регіонами України коливалася від 66 грн (Чернівецька область) до 134 грн (м. Київ) [2]. Детальніша інформація представлена на рис. 3.

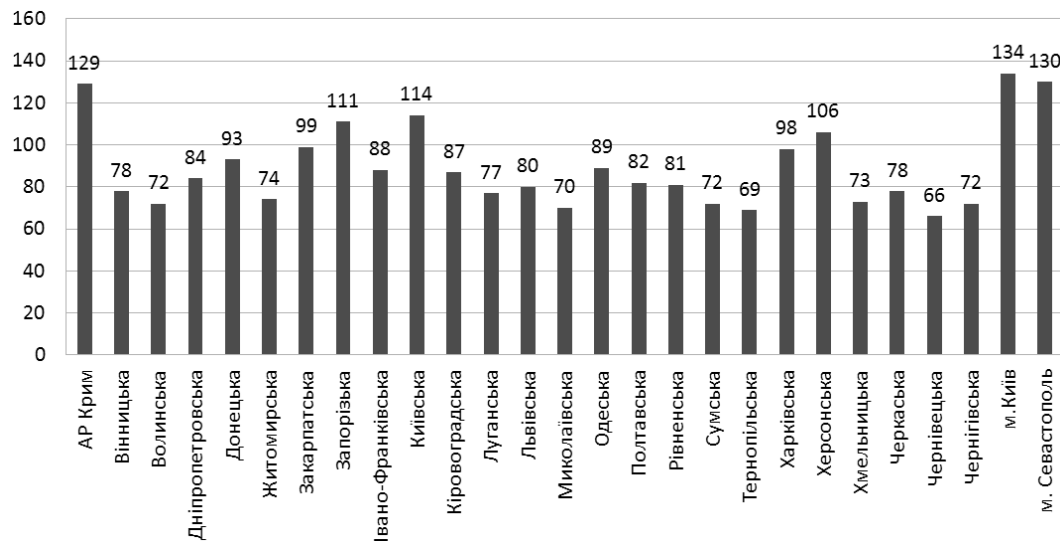


Рис. 3. Середня вартість одного людино/дня перебування дітей в оздоровчих закладах влітку 2009 року, за регіонами України (грн)

Таким чином, розвиток дитячої туристичної індустрії в Україні можна дослідити на прикладі діяльності дитячих оздоровчих таборів. Порівняно із 2008 роком зменшилася кількість подібних закладів, що одночасно призвело до скорочення кількості оздоровлених дітей у регіонах України. Аналізуючи діяльність таборів відпочинку Харківської області, необхідно відмітити, що Харківщина як один з густонаселених регіонів України має досить велику кількість подібних закладів, а за кількістю оздоровлених у 2009 році дітей займає четверте місце серед регіонів України (107 002 особи). Середньооблікова кількість вихователів та ланкових у таборах області відповідає стандартам (10 – 15 дітей на одного працівника). Але треба також відзначити, що кількість медичних працівників у закладах відпочинку дітей недостатня (на одного медичного працівника припадає 147 дітей). Вартість одного дня перебування дитини у таборі Харківської області в середньому становила 98 грн (в середньому по Україні – 97 грн), тобто ціна путівки приблизно дорівнювала 2 700 грн. Це означає, що багатьом батькам така сума була зовелика, що також стало однією з причин скорочення кількості оздоровлених дітей у закладах відпочинку.

Розвиток дитячих оздоровчих закладів залежить від соціальної політики уряду України, від стимулювання підприємців щодо створення приватних закладів відпочинку для дітей, а також від пошуку інвесторів, особливо таких підприємств, які надають своїм працівникам пільги у вигляді дитячих путівок. Результатом таких дій може стати збільшення кількості оздоровчих таборів, а також покращення стану здоров'я більшої кількості дітей, що звичайно є позитивним результатом.

Наук. керівн. Дехтяр Н. А.

Література: 1. Закон України "Про оздоровлення та відпочинок дітей" від 04.09.2008 р. № 375-VI : станом на 30 липня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?prereg=375-17\(BVR, 2008p.\)](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?prereg=375-17(BVR, 2008p.)). 2. Статистичний бюлетень Головного управління статистики в Харківській області "Оздоровлення дітей у дитячих оздоровчих закладах (таборах) влітку 2009 року по Харківській області" від 27.10.2009 р. 48/278 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Указ Президента України "Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади" від 09.12.2010 р. № 1085/2010 : станом на 14 грудня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?prereg=1085%2F2010&p=1292341705676015>. 4. <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ЗИМНЕЕ ПЛАВАНИЕ И "МОРЖЕВАНИЕ" КАК ОСНОВЫ СПОРТИВНОГО ДОЛГОЛЕТИЯ

Аннотация. Определено, что одним из эффективных способов сохранения здоровья являются всевозможные виды зимнего плавания, которые методом закаливания улучшают устойчивость организма к неблагоприятным условиям внешней среды, благоприятно воздействуют на все его физиологические системы.

Анотація. Визначено, що одним з ефективних способів збереження здоров'я є всілякі види зимового плавання, які методом загартовування покращують стійкість організму до несприятливих умов зовнішнього середовища, сприятливо впливають на всі його фізіологічні системи.

Annotation. It is considered that one of the effective way of maintaining health are all kinds of winter swimming that by tempering improves the body's resistance to adverse environmental conditions, beneficial effect on all of its physiological systems.

Ключевые слова: зимнее плавание, "моржевание", закаливание, холодовые процедуры, экстремальные условия.

Моржевание связано с одним из самых почитаемых церковных праздников – Крещением. Согласно Библии, Иоанн Креститель совершал очистительное омовение в водах реки Иордан. В день Крещения люди устремлялись к ближайшим водоемам наполнить сосуды живительной влагой. Наиболее смелые окунались в прорубь, чтобы очиститься от грехов и ощутить бодрость духа. До окончания XIX века моржевание было неизменно связано с крещенской традицией. Однако в 1886 году купание в холодной воде было впервые описано в медицинской практике. В книге баварского священника Себастьяна Кнейпа "Мое водолечение" считается, что автор страдал от частых респираторных инфекций, но, окунувшись в холодные воды реки, избавился от недугов [1].

Человеку свойствен страх холодной воды, в то же время проверено, что лечение холодной водой снижает риск развития простудных и других заболеваний более чем в 25 раз. Дело в том, что при погружении человека в холодную воду происходит выброс гормона надпочечников – адреналина. Его еще называют гормоном стресса, он отвечает за адаптацию к экстремальным условиям. Адреналин снижает болевую чувствительность, учащает сердцебиение, улучшает кровенаполнение внутренних органов и мозга, активизирует иммунную систему, запускает выработку тепла. Важно, что "моржи" погружаются в воду лишь на короткое время (не более нескольких минут), поэтому организм просто не успевает переохладиться. За 1 — 2 минуты пребывания в проруби "моржи" не только не испытывают холода, но и ощущают внутренний жар, ведь все системы организма направлены на выработку энергии. Однако если процедуру моржевания продлить, то уже через 10 минут человек истощит тепловые ресурсы, и наступит опасное переохладение. Организму "моржа" необходима постоянная стрессовая подпитка, чтобы поддерживать себя в форме. Многие врачи отмечают, что у заядлых "моржей" вырабатывается зависимость, потребность в холодовых процедурах. Успех закаливания наступает лишь в том случае, если процедуры проводятся постепенно и постоянно. Главное в холодовом закаливании – не делать длительных перерывов, иначе эффект исчезает. В идеале холодовые процедуры необходимо проводить ежедневно [1].

Кроме моржевания существуют ещё несколько видов зимнего плавания в открытых водоёмах с холодной (от 15 до 4 °С) и ледяной (4 градуса и ниже) водой.

Марафонское зимнее плавание очень похоже на плавание в открытой воде, только температура воды ниже 15 градусов и дистанция более 200 метров.

Спортивное зимнее плавание – плавание на скорость – короткие и средние дистанции от 25 до 200 метров.

Зимнее плавание относится к экстремальным видам спорта, так как проходит в исключительно неблагоприятных условиях внешней среды, представляющих опасность для здоровья и жизни. В связи с этим имеет большое значение правильная дозировка холодовых нагрузок и постепенность их увеличения.

Вода в целом, и ледяная вода в частности, обладает рядом свойств, которых не имеют другие жидкости. Молекулы воды имеют различные структурные связи между кислородом и водородом, влияющие на ее свойства. Некоторые ученые (например, профессор Парфенов А. П.) утверждают, что ледяная и вешняя вода, имеющая наиболее сложные структурные связи, обладает



повышенной физиологической активностью, улучшает процессы жизнедеятельности организма животных и человека, повышает их жизненную активность. Если это так, то любители зимнего плавания подвергают себя воздействию наиболее физиологически активной воды. Какова же температура воды, непосредственно примыкающей к нижней кромке льда? Для удобства принято считать температуру этой воды плюс 0,2°С в отличие от температуры ледообразования, начинающегося при 0°С. Фактически же температура слоя воды, непосредственно примыкающего к нижней кромке льда, равна нулю [2].

Первые купания в море при температуре воды 8 — 10°С не должны превышать 10 — 20 секунд, в дальнейшем можно увеличивать нагрузки в зависимости от самочувствия в допустимых пределах. У новичков зимнего плавания в первое время наблюдается учащение пульса (через 1 минуту после выхода из воды на 10 — 15 %). В ходе занятий пульс постепенно выравнивается, что является признаком определенной степени закаленности [2].

Учеными установлено, что температура различных участков кожи после купания в ледяной воде понижается по сравнению с нормальной на 6,2 — 9,7°С. Восстановление температуры до исходной у менее закаленных людей происходит через 15 — 17 минут, у более закаленных — через 8 — 10 минут. Таков один из способов определения степени закаленности "моржей".

Одним из виднейших популяризаторов холодного закалывания является Порфирий Корнеевич Иванов, примером своей жизни показавший возможность гармоничного слияния с природой во всех её проявлениях. Даже в самые сильные морозы он ходил в одних трусах и босиком, по много раз в день купался зимой в естественных водоёмах или обливался водой из колодезев, ночевал без одежды в снегу. Сегодня практически в каждом населённом пункте есть его последователи, которые уже не мыслят свою жизнь без холодных мероприятий [3].

Позитивно настроившись на купание в холодной воде, можно получить истинное удовольствие и пользу от них. Осознание пользы приводит к выработке в мозге особых веществ удовольствия — эндорфинов. Они создают чувство удовлетворения, жизненного подъёма, оптимизма. Именно поэтому закаленные люди не боятся зимних холодов и жизненных "передряг".

Научн. рук. Зима А. Г.

Литература: 1. Моржевание (зимнее плавание) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.semenov-club.org.ua/index.php?section=text&id=8>. 2. Дозирование холодных нагрузок [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.combat-jujutsu.kiev.ua/files/Morjevanie.htm>. 3. Энциклопедия духовных знаний. Моржевание [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.encyclopedia-of-religion.org/winter_swimming.html.

Барицька О. П.

УДК 005.915

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Проведено аналіз теоретичних підходів до трактування сутності поняття "фінансова стійкість підприємства" українських, російських та зарубіжних вчених-економістів. Зроблено узагальнюючі висновки щодо визначення поняття фінансової стійкості.

Аннотация. Проведен анализ теоретических подходов к трактовке сущности понятия "финансовая устойчивость предприятия" украинских, российских и зарубежных ученых-экономистов. Сделаны обобщающие выводы относительно определения понятия финансовой стойкости.

Annotation. The theoretical approaches to the essence of the concept "financial stability of an enterprise" by Ukrainian, Russian and foreign scientists-economists are analyzed. General conclusions on the definition of financial stability are made.

Ключові слова: фінансова стійкість підприємства, фінансово-економічна діяльність.

У сучасних умовах економіки господарюючі суб'єкти самостійно планують і здійснюють фінансово-економічну діяльність. Основний акцент при цьому спрямований на забезпечення

© Барицька О. П., 2011

стабільності і прогнозування можливостей економічного зростання, що неможливо без визначення такої характеристики, як фінансова стійкість.

Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов успішної і стабільної роботи підприємства в ринкових умовах. Якщо підприємство фінансово стійке, платоспроможне, то воно має ряд переваг перед іншими підприємствами такого ж профілю для отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і у підборі кваліфікованих кадрів. Чим вище стійкість підприємства, тим більше воно незалежне від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик виявитися на краю банкрутства [1]. Тому на нинішньому етапі ринкових реформ забезпечення фінансової стійкості підприємства є одним з пріоритетних завдань, що і обумовило актуальність обраної теми.

На сьогоднішній день вивченню різних аспектів фінансової стійкості підприємства присвячені роботи вітчизняних, російських і зарубіжних вчених-економістів. Однак, незважаючи на досить велику кількість публікацій з даної проблеми, у сучасній літературі не вироблено єдиного методологічного підходу до трактування сутності "фінансова стійкість", тому питання про сутність фінансової стійкості підприємства залишається актуальним. У зв'язку з цим, метою даної статті є дослідження теоретичних підходів до трактування сутності поняття "фінансова стійкість" підприємства. Головним завданням статті є дослідження теоретичних підходів до трактування сутності поняття "фінансова стійкість" підприємства різних вчених-економістів.

Деякі вчені-економісти дають вичерпну характеристику фінансової стійкості, інші ж це поняття розглядають у вузькому значенні як один із показників фінансового стану підприємства.

У табл. 1 систематизовані визначення поняття "фінансова стійкість" підприємства з точок зору різних авторів.

Таблиця 1

Визначення поняття фінансової стійкості підприємства вчених-економістів

№ п/п	Автор	Визначення поняття фінансової стійкості підприємства
1	2	3
Визначення поняття з точки зору вітчизняних вчених-економістів		
1	Філімонов О. С. [2, с. 304]	Це такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним
2	Коробов М. Я. [3, с. 354]	Це відповідність параметрів діяльності підприємства і розміщення його фінансових ресурсів критеріям позитивної характеристики "фінансового стану"
3	Бланк І. О. [4, с. 353]	Характеристика стабільності фінансового становища підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використуваних фінансових засобів
4	Цал-Цалко Ю. С. [5, с. 204]	Стан активів (пасивів) підприємства, що гарантує постійну платоспроможність
5	Кривицька О. Р. [6, с. 138]	Це результат формування достатнього для розвитку підприємства обсягу прибутку, що є визначальною ознакою його економічної незалежності
6	Іваницька О. В. [7, с. 7]	Це обсяг фінансових ресурсів і ступінь їх використання, за допомогою яких підприємство вільно і ефективно забезпечує безперервність процесу виробництва і реалізації продукції за рахунок зростання капіталу із збереженням платоспроможності в умовах припустимого рівня ризику
7	Мамонтова Н. А. [8, с. 7]	Це такий стан підприємства, при якому забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва
Визначення поняття з точки зору російських вчених-економістів		
8	Родіонова В. М., Федотова В. А. [9, с. 13]	Такий стан його (підприємства) фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику
9	Селезньова Н. Н., Іонова А. Ф. [10, с. 315]	Стан активів (пасивів) підприємства, що гарантує постійну платоспроможність
10	Макарьєва В. І., Андрєєва Л. В. [11, с. 18]	Це стан та структура активів організації, їх забезпеченість джерелами
11	Савицька Г. В. [12, с. 187]	Це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у постійно змінюваному внутрішньому та зовнішньому середовищах, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику

1	2	3
12	Мельник М. В. [13, с. 93]	Фінансовий стан вважається стійким, якщо організація має у своєму розпорядженні достатній обсяг капіталу для того, щоб забезпечувати безперервність своєї діяльності, пов'язану з виробництвом та реалізацією продукції в заданому обсязі, а також повністю і своєчасно погашати свої зобов'язання перед персоналом з виплати заробітної плати, бюджетом зі сплати податків і постачальниками за отримані від них поставки і послуги, формувати кошти для оновлення і зростання необоротних засобів
Визначення поняття з точки зору зарубіжних вчених-економістів		
13	Дж. Маршалл, Віпул К. Бансал [14]	Ці автори розглядають фінансові нововведення і тенденції, що намічаються при цьому, як зовнішні чинники й умови фінансової стійкості підприємства. На думку даних авторів, прогноз очікуваних значень фінансових показників і допустимих діапазонів їх варіації має, перш за все, орієнтуватися на нові фінансові продукти. При цьому велика увага приділяється технологіям забезпечення фінансової стійкості
14	Дерек Л. Ньюман, Леслі Д. Дейвіс [15]	Виділяють умови фінансової стійкості, "де віддача прибутку від активів компанії перевищує вартість запозичень, позитивна маржа відображена у збільшенні віддачі капіталу фірми"
15	К. Друрі [16, с. 113]	Оцінка фінансової стійкості підприємства визначається його фінансовою незалежністю. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів й інвесторів
16	Р. Н. Холт [17]	Пропонує визначати фінансову стійкість підприємства завдяки окремій системі показників, а саме питомій вазі позикових засобів в активах; питомій вазі акціонерного капіталу в активах; фінансовій структурі капіталу компанії; частки довгострокової заборгованості в капіталі; питомій вазі позикових засобів у капіталі
17	К. Хеддервік [18, с. 132]	Фінансова стійкість у довгостроковому плані характеризується співвідношенням власних і позикових коштів, тобто фінансова стійкість підприємства визначається його фінансовою незалежністю

Кожен автор при визначенні поняття "фінансова стійкість підприємства" акцентував свою увагу на окремих рисах, показниках, факторах та чинниках, які визначають сутність та зміст фінансової стійкості підприємства. Але незважаючи на територіальні відмінності і різницю в економічному розвитку економік України, Росії і деяких зарубіжних країн, теоретичні підходи у визначенні поняття "фінансова стійкість" не мають істотних відмінностей (табл. 2).

Таблиця 2

Відмінності визначень фінансової стійкості підприємства вчених-економістів

Автор	Відмінна риса характеристики
1	2
Філімоненков О. С.	Розглядають поняття "фінансової стійкості" у вузькому значенні як один з показників фінансового стану підприємства, який характеризує його платоспроможність
Селезньова Н. Н., Іонова А. Ф.	
Макарьєва В. І., Андрєєва Л. В.	
Цал-Цалко Ю. С.	Визначають фінансову стійкість як результат взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства
Коробов М. Я.	
Родіонова В. М., Федотова В. А.	
Мамонтова Н. А.	Уважають, що оцінка фінансової стійкості підприємства визначається його фінансовою незалежністю, та пов'язують фінансову стійкість із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів й інвесторів
К. Хеддервік	
К. Друрі	Характеризують фінансову стійкість як співвідношення між власними та позиковими джерелами коштів
Бланк І. О.	
Родіонова В. М., Федотова В. А.	Зосереджує свою увагу на визначенні окремих показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства
Р. Н. Холт	
Іваницька О. В.	Характеризує фінансову стійкість як обсяг фінансових ресурсів, за допомогою яких на підприємстві досягається збереження платоспроможності

1	2
Кривицька О. Р.	Акцентує увагу на тому, що для досягнення економічної незалежності підприємства та його розвитку, воно повинне сформувати достатній обсяг прибутку
Савицька Г. В.	Трактує фінансову стійкість у глобальному розумінні як здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, тобто його діяльність, яка гарантує йому платоспроможність та інвестиційну привабливість для інвесторів
М. В. Мельник	Визначає головну рису фінансової стійкості – наявність у підприємства достатнього обсягу капіталу для того, щоб забезпечувати безперервність своєї діяльності
Л. Дерек, Леслі Д. Дейвіс	Вважають головною умовою збереження фінансової стійкості перевищення прибутку підприємства над його запозиченнями
Дж. Маршалл, Віпул К. Бансал	Розглядають фінансові нововведення і тенденції, що намічаються при цьому, як зовнішні чинники й умови фінансової стійкості підприємства

Таким чином, виходячи з наведених визначень понять різних вчених-економістів стосовно фінансової стійкості, можна зробити такий висновок, що вітчизняні вчені-економісти розуміють фінансову стійкість як стан активів (пасивів) підприємства, яке гарантує йому постійну платоспроможність; характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства, прибутковості, фінансової рівноваги протягом тривалого періоду, незважаючи на вплив внутрішніх і зовнішніх факторів.

Російські вчені-економісти, у свою чергу, розуміють фінансову стійкість як стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності, кредитоспроможності, фінансової незалежності, інвестиційної привабливості в умовах припустимого рівня ризику. Основними показниками фінансової стійкості підприємства є: забезпеченість джерелами, забезпеченість власними обіговими коштами, забезпеченість запасів та затрат джерелами формування, стабільне перевищення доходів над витратами, вільне маневрування грошовими коштами підприємства та ефективне їх використання, безперебійний процес виробництва і реалізації продукції.

Багато зарубіжних авторів підкреслюють, що фінансова стійкість організації визначається правилами, спрямованими одночасно на підтримку рівноваги фінансових структур і на уникнення ризиків для інвесторів та кредиторів. На їхню думку, фінансову стійкість доцільно вимірювати показниками, які характеризують різні види співвідношення між власними та позиковими джерелами коштів, що використовуються для формування майна, відображеного в активі балансу.

Підсумовуючи різні підходи до визначення сутності поняття "фінансова стійкість", можна зробити висновок, що це узагальнююча характеристика фінансового стану підприємства, яка відображає тенденції зміни фінансових відносин на підприємстві під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників та наявних ризиків. Термін "стабільність" відносно характеристики фінансового стану підприємства є ознакою сталості (постійності) руху як динамічного процесу, що має певну швидкість, темп. Стійкість фінансового стану забезпечується всією виробничо-господарською діяльністю підприємства. Тому в цьому понятті відображається не тільки стан фінансових ресурсів, а й ефективність їх використання.

Наук. керівн. Кузенко Т. Б.

Література: 1. Шабліста Л. М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки / Л. М. Шабліста // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С. 46–57. 2. Філімоненков О. С. Фінанси підприємства : [навч. посібник] / О. С. Філімоненков. – К. : Кондор, 2005. – 400 с. 3. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М. Я. Коробов – К. : Знання, 2000. – 378 с. 4. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 480 с. 5. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : [навч. посібник] / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 359 с. 6. Кривицька О. Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку / О. Р. Кривицька // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 138–143. 7. Іваницька О. В. Управління фінансовою стійкістю як складовою економічної політики санації : [автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04] / О. В. Іваницька. – К., 2008. – 20 с. 8. Мамонтова Н. А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості) : [автореф. дис. канд. екон. наук] / Н. А. Мамонтова. – К., 2001. – 16 с. 9. Родионова В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В. М. Родионова, М. А. Федотова. – М. : Перспектива, 1995. – 98 с. 10. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами. / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 639 с. 11. Макарьева В. И. Анализ хозяйственной деятельности организации / В. И. Макарьева, Л. В. Андреева. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 262 с. 12. Савицька Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицькая. – Мн. : Перспектива, 1997. – 498 с. 13. Мельник М. В. Финансовый анализ: Система показателей и методика проведения : [учебн. пособие] / М. В. Мельник. – М. : Экономист, 2007. – 159 с. 14. Маршалл Дж. Ф. Финансовая инженерия. Полное руководство по финансовым нововведениям / Дж. Ф. Маршалл, В. К. Бансал ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 784 с. 15. Ньюман Д. Л. Предпринимательский анализ финансов малого предприятия : учебник / Дерек Л. Ньюман, Лесли Д. Дейвис ;



пер. Наталья Евдокимова. – М. : Интернет-трейдинг, 2006. – 126 с. 16. Друри К. Производственный и управленческий учет / К. Друри. – М. : ЮНИТИ, 2005. – 476 с. 17. Холт Р. Н. Основы финансового менеджмента / Роберт Н. Холт ; пер. с англ. – М. : Дело, 1993. – 321 с. 18. Хеддервик К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий / К. Хеддервик ; пер. с англ. Д. П. Лукичева и А. О. Лукичевой ; под ред. Ю. Н. Воропаева. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.

Машкіна Т. В.

УДК 658.155

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА: СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД

Анотація. Запропоновано структурно-логічну схему управління прибутком підприємств, яка дістала подальшого розвитку. Визначено основні завдання управління прибутком у сучасних умовах, а також фактори, що не прямо, а опосередковано впливають на прибуток підприємства.

Анотация. Предложена структурно-логическая схема управления прибылью предприятий, которая получила дальнейшее развитие. Определены основные задачи управления прибылью предприятия в современных условиях, а также факторы, которые не прямо, а косвенно влияют на прибыль предприятий.

Annotation. The structural-logical chart of management income enterprises, which got further development, is offered. The basic tasks of management the income of enterprise in modern terms, and also factors which indirectly influence on the income of enterprises are certified.

Ключові слова: прибуток, управління прибутком, джерела формування та використання прибутку підприємства.

Кінцевим результатом, що формує фінансові ресурси підприємства та забезпечує його стабільність, конкурентоспроможність на ринку товарів і послуг, є прибуток. На основі прибутку будь-яке підприємство незалежно від форми власності та виду діяльності виконує свої функції, направляючи кошти на власний розвиток, на соціальні потреби та ін. Саме тому у сучасних умовах прибуток стає не тільки важливим показником, а й метою роботи підприємств, об'єднань та інших ринкових структур.

При виході України з фінансової кризи зростає роль суб'єктів господарювання як основи та первинної ланки економіки. Зміст підприємницької діяльності полягає у досягненні прибутку. На сьогоднішній день в Україні спостерігається тенденція до підприємств. Тобто у зв'язку з цим управління прибутком підприємства потребує його вдосконалення. Тому більшу увагу треба приділяти управлінню прибутком на підприємстві. Саме це зумовлює необхідність дослідження теоретичних засад функціонування прибутку.

Таким чином, метою статті є ефективне управління прибутком на підприємстві. Це питання є актуальним для підприємств України на сучасному етапі розвитку, але воно недостатньо обґрунтоване в науковій думці.

Значну увагу в економічній літературі приділяють управлінню прибутком підприємства як у теоретичному, так і в практичному аспектах у працях таких вчених, як А. Бабо, А. Томпсон і Д. Формбі, М. Фрідман, Д. Соломон та ін. Серед українських дослідників треба відмітити І. Бланка, В. Іващенко, О. Орлова, Баранцеви С. М., Кірейцева Г. Г., Мішину С. В. та ін. [1; 2].

Поняття прибутку в економічній системі існує з наявністю товарно-грошових відносин. Перші визначення прибутку співпадали зі значенням валового доходу, який поділявся на три категорії: доходи від капіталу, від землі та від праці. Раніше вважали, що кожен з видів доходів був обов'язковою винагородою для одержувача за надані ним послуги у народному господарстві.

Прибуток за К. Марксом – це перетворена форма додаткової вартості, результат відношення між необхідним і додатковим робочим часом [3]. Дж. М. Кейнс розглядав прибуток у системі макроекономічних показників регулювання соціально-економічних процесів у державі за допомогою ефективного попиту.

З розвитком ринкових відносин в економіці України з'явилася необхідність нових підходів до управління формуванням і розподілом прибутку підприємства. Тому визначення прибутку зазнало змін. Сьогодні існують різні точки зору на поняття прибутку. Так наприклад, Покропивний С. Ф. розглядав прибуток як частину виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства [2]. Але це поняття прибутку включає тільки кількісні визначення категорії і не розкриває його економічної природи. Російський економіст Моляков Д. С. під прибутком розглядав грошове втілення частини вартості додаткового продукту. Поддєрьогін А. М.

© Машкіна Т. В., 2011

визначав прибуток як частину заново створеної вартості [2]. У своїх публікаціях Бланк І. А. одним із перших в Україні використав поняття співвідношення ризику і доходу у своєму визначенні прибутку. Він вважав що прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності [1]. Але водночас прибуток є найважливішим показником фінансових результатів підприємства та його фінансового стану. Наведемо приклад у таблиці про дані динаміки розміру прибутку підприємств за видами економічної діяльності.

Таблиця

**Динаміка розміру прибутку підприємств
за видами економічної діяльності, 2007 – 2009 рр., млн грн**

Показник	2007		2008		2009	
	Підприємства, що одержали прибуток		Підприємства, що одержали прибуток		Підприємства, що одержали прибуток	
	процент до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	процент до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	процент до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Усього	65,3	111 658,6	66,8	192 864,3	62,7	194 339,2
у тому числі: сільське господарство, мисливство, лісове господарство	67,7	5 487,9	72,6	9 527,5	69,8	12 634,4
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку	68,4	19248,2	71,6	29 173,2	65,7	25 649,4
оптова торгівля; посередництво в оптовій торгівлі	68,6	16 493,4	69,3	24 356,7	63,3	22 440,3
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів і предметів особистого вжитку	72,4	2 286,4	75,6	2 673,4	72,4	2 912,0
фінансова діяльність	67,5	13 436,68	67,4	25 696,3	62,4	35 754,5
освіта	73,8	107,9	74,6	114,3	70,4	132,6

Як бачимо, аналітичні дані показують, що за останні три роки спостерігається позитивна динаміка розміру прибутку українських підприємств в абсолютному вимірі. У 2007 році прибуток всіх підприємств становив 111 658,6 млн грн, а в 2009 році вони отримали прибуток у сумі 194 339,2 млн грн, що на 74 % більше, ніж у 2007 році. Найбільший розмір прибутку отримали підприємства у торгівлі, а також підприємства, що займаються операціями з фінансовою діяльністю та ремонтом автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку [4]. Необхідно звернути увагу і на те, що частина прибуткових підприємств у загальній їх кількості за 2007 – 2009 рр. коливається, але в цілому має тенденцію до зменшення. Порівнюючи питому вагу підприємств, що отримали прибуток у 2009 році з 2007 роком, можна побачити їх зменшення на 2,6 %. Такі дані свідчать про збільшення збиткових підприємств, що пов'язано з недостатньо ефективним управлінням прибутком підприємств. Тому функціонування підприємств впливає на економічну ситуацію у країні шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів.

Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості, є прибуток. Розмір отриманого прибутку має велике значення в діяльності підприємства. Величина прибутку впливає на формування фінансових ресурсів підприємства; збільшення його ринкової вартості; ефективність його виробничої діяльності; економічний розвиток держави. Тому управління прибутком є процесом розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма аспектами його формування та розподілу і використання на підприємстві з метою максимізації добробуту власників підприємства в поточному та майбутньому періодах [5].

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів ефективного його формування та оптимального розподілу, які спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

Основними завданнями управління формуванням прибутку підприємства є: забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку, що формується, та допустимим рівнем ризику; забезпечення постійного збільшення ринкової вартості підприємства; підтримка конкурентоспроможності у довгостроковому періоді; забезпечення ліквідності підприємства та його платоспроможності; підтримка інвестиційної привабливості. До основних завдань управління розподілом прибутку підприємства можна віднести: забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства; забезпечення формування достатнього обсягу

фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства в майбутньому періоді [1].

Система управління прибутком має бути узгоджена із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства впливає на рівень прибутку, який у свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників. Разом з тим на величину прибутку та його динаміку впливають фактори, що залежать від зусиль підприємства. Практично поза сферою впливу підприємства знаходяться рівень цін на споживані матеріально-сировинні і паливно-енергетичні ресурси, норми амортизаційних відрахувань тощо. Певною мірою залежать від підприємства такі фактори, як рівень цін на реалізовану продукцію і заробітну плату, рівень господарювання, компетентність керівництва та менеджерів, конкурентоспроможність продукції, організація виробництва і праці, його продуктивність, стан й ефективність виробничого і фінансового планування [6]. Ці фактори впливають на прибуток не прямо, а через обсяг реалізованої продукції і собівартість, тому для з'ясування кінцевого фінансового результату необхідно зіставити вартість обсягу реалізованої продукції і вартість витрат та ресурсів, що використовуються у виробництві.

Прибуток також має стимулюючу функцію, тобто його зміст полягає в тому, що він одночасно є фінансовим результатом й основним елементом фінансових ресурсів підприємства. Реальне забезпечення принципу самофінансування визначається отриманим прибутком. Частка чистого прибутку, що залишилася в розпорядженні підприємства після сплати податків й інших обов'язкових платежів, повинна бути достатньою для фінансування розширення виробничої діяльності, науково-технічного і соціального розвитку підприємства, матеріального заохочення працівників. Майстерність менеджерів підприємства виявляється в тому, щоб організувати процес управління та розподілу прибутку підприємства, який би забезпечив досягнення поставлених цілей.

Таким чином, процес управління прибутком підприємства повинен відбуватися в певній послідовності та забезпечувати реалізацію головної мети та основних завдань цього управління. З цією метою автор пропонує структурно-логічну схему здійснення процесу управління прибутком підприємства (рисунк) [1; 2; 4].

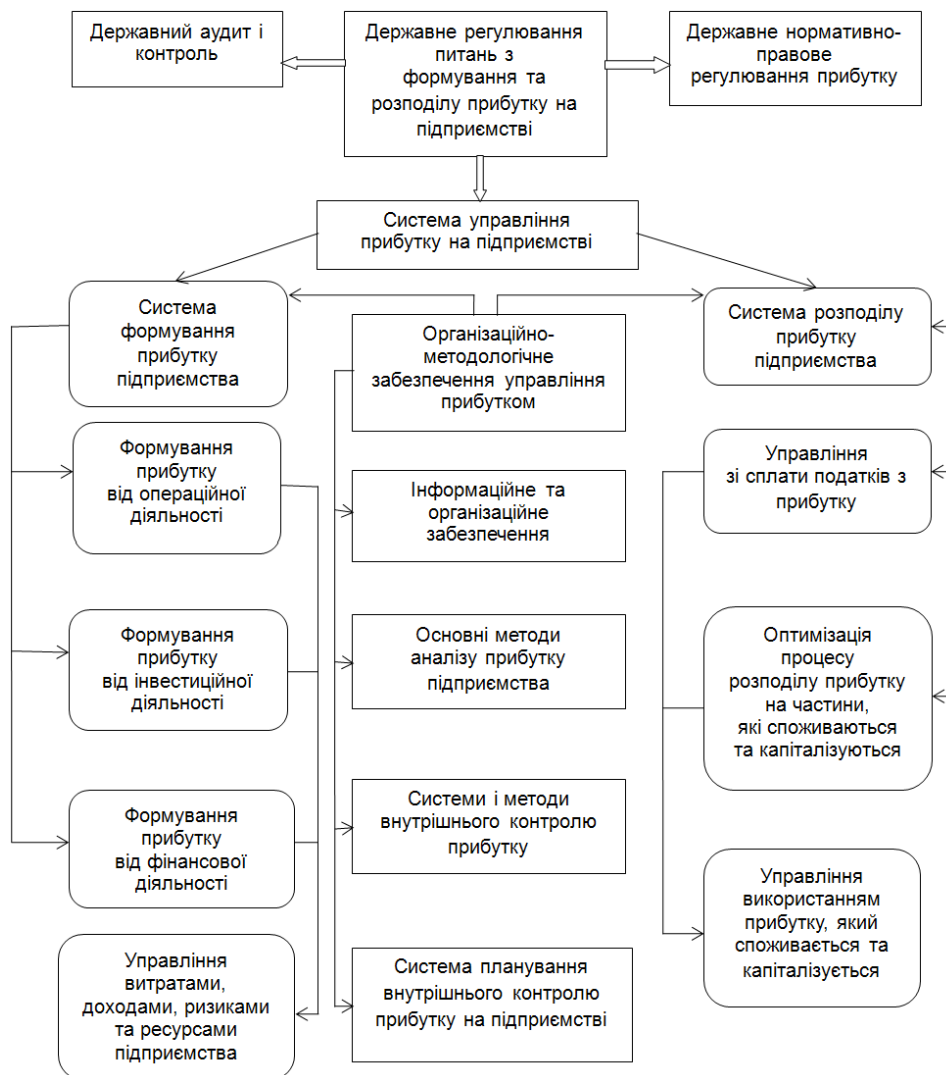


Рис. Структурно-логічна схема управління прибутком підприємства

Управління прибутком підприємства повинно спрямовуватися на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання певних завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання [2].

Тобто політика управління розподілом прибутку підприємства повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників і працівників [2].

Таким чином, ефективне управління прибутком дозволить підприємству одержати бажаний рівень прибутковості. Удосконалення управління прибутком на підприємстві вимагає подальшого вивчення, що і буде предметом авторського дослідження у майбутньому. Підвищення рентабельності виробництва та інвестиційної привабливості підприємства, зміцнення конкурентоспроможності вимагають застосування ефективних підходів до управління прибутком підприємства з метою його максимізації. Отже, можна виділити основні завдання управління прибутком, які дадуть змогу забезпечення максимізації благополуччя власників підприємства в поточному та майбутніх періодах: забезпечення максимізації величини формуючого прибутку відповідно до ресурсного потенціалу підприємства і ринкової кон'юнктури; забезпечення оптимального співвідношення між рівнем прибутку і допустимим рівнем ризику; забезпечення високої якості прибутку, що формується; забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства у наступному періоді; забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Бланк И. А. Управление прибылью [текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2006. – 544 с. 2. Блонська В. І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства [Текст] / В. І. Блонська, О. І. Вужинська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.1. – С. 122–128. 3. Про оподаткування прибутку підприємств : Закон України від 28.12.94 № 334/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0>. 4. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/Summary>. 5. Про господарські товариства : Закон України від 19.09.91 № 1576-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1576-12>. 6. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514-17>.

УДК 330.14.01

Терновська М. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ГЕНЕЗИС ТЕОРІЇ КАПІТАЛУ

Анотація. Розглянуто основні теорії природи та джерел виникнення капіталу різних шкіл політичної економії, а також узагальнено підходи до трактування капіталу для виявлення сутності даної економічної категорії.

Аннотация. Рассмотрены основные теории природы и источников возникновения капитала разных школ политической экономии, а также обобщены подходы к трактовке капитала для выявления сущности данной экономической категории.

Annotation. The basic theories of capital's origin from different schools of political economy are considered, and also the interpretations of capital are generalized for the exposure of essence of this economic category.

Ключові слова: капітал, теорія капіталу, генезис, фактор виробництва, класифікація.

При проведенні аналізу діяльності суб'єкта господарювання капітал підприємства та його структура зазвичай не є першочерговим об'єктом дослідження. Основну роль відіграють поточні показники результатів, отриманих підприємством внаслідок проведеної діяльності. Проте достатня



увага до змін у структурі капіталу є одним з основних методів дослідження стану підприємства, прогнозування та формування стратегії розвитку, а також підвищення рівня конкурентоспроможності. Для проведення якісного аналізу змін у динаміці та структурі капіталу необхідне чітке розуміння його сутності, а також еволюції його трактувань, що і обумовлює актуальність теми.

Дослідження обраної тематики базується на результатах роботи таких вчених-економістів, як Аристотель, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Міль, К. Маркс, А. Маршалл, В. Рошер, Бланк І. О., Мочерний С. В. та ін.

Капітал становить основну структурну одиницю ринкової системи економіки, що характеризується універсальним та багатоаспектним характером. Саме ця економічна категорія ставала об'єктом досліджень багатьох представників різноманітних шкіл політичної економії різних часів. Незважаючи на відсутність устаткованої соціально-економічної системи, ще у давні часи формувались основні уявлення про природу капіталу.

Розпочинаючи дослідження генезису поняття капіталу, варто відзначити первісну неоднозначність цієї економічної категорії, яка з латинського "capitalis" означає основний. Це сприяє виникненню різних підходів до виявлення сутності капіталу з боку економіки, філософії, політології. Першим спробував дослідити сутність капіталу давньогрецький філософ Аристотель, який розглядав капітал безпосередньо як категорію хрестоматики, тобто місцетва примножувати достаток, процесу нагромадження капіталу. У даному випадку капітал виступав як характеристика процесу обміну грошей на товар з метою подальшого примноження грошової маси.

До часів Середньовіччя досліджувана категорія не отримувала нових тлумачень. Умови життя того часу, що отримали яскраве релігійне забарвлення, осуджували достаток як такий. Тому трактовка капіталу Аристотеля не отримала визнання з боку церкви, відомий представник якої – Фома Аквінський – не погоджувався, що гроші мають функціонувати лише для подальшого збагачення, тобто капітал втрачав свою головну функцію.

Перші стадії капіталізму сприяли виникненню економічної школи меркантилізму, представники якої вбачали джерело збагачення у дорогоцінностях, що дозволяють постійно обертатись капіталу. У цей час дана економічна категорія отримала двояке трактування: з одного боку, капітал був засобом збагачення, з іншого – суто грошовою масою.

У XVII – XVIII ст. під час розвитку мануфактур отримала своє місце класична школа політичної економії. Один з її представників – У. Петті – ототожнював капітал та багатство і визначав його як комплекс рухомого та нерухомого майна (друга складова раніше не враховувалась). Частина цієї школи створила напрям фізіократів, засновником якого виступає Ф. Кене. Саме він запропонував новий погляд на капітал як на засоби виробництва, які сприяють створенню прибутку, та поділив його на основний (первинні кошти) та оборотний (щорічні вклади) [1, с. 68].

Наступний етап еволюції поняття капіталу характеризується визначенням більш пізнього представника класичних політекономів А. Сміта, який визначав капітал як вартість, що є методом накопичення прибутку, та засоби виробництва. Також А. Сміт офіційно ввів в обіг класифікацію капіталу на основний та оборотний, дослідивши неоднаковість пропорцій між ними на різних видах виробництва [2, с. 176]. Класифікацію капіталу за А. Смітом представлено на рисунку.

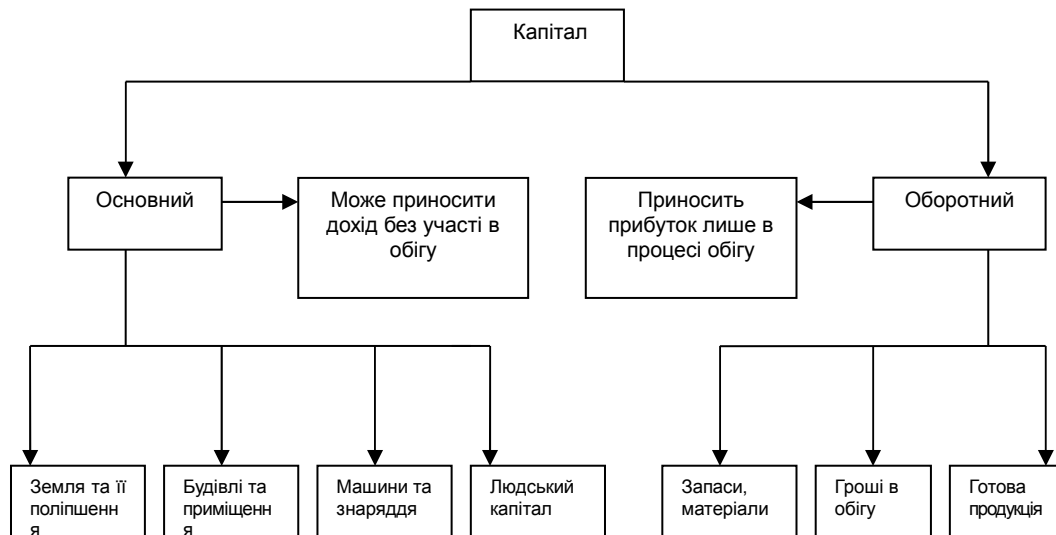


Рис. Класифікація капіталу за А. Смітом

Промисловий переворот та виникнення вільної конкуренції дещо змінили погляд на категорію капіталу. Д. Рікардо в цей час охарактеризував його як фактор збільшення багатства країни. Крім того, саме Д. Рікардо виявив, що неоднаковість вкладів у капітал призводить до різних процесів

та пропорцій його подальшого розподілення, а також увів час обороту як характеристику оборотного капіталу [3, с. 254–257].

Капітал як фактор виробництва розглядали представники як англійської, так і французької шкіл. Перші (Н. Сенсор) вбачали у капіталі накопичені у процесі скорочення власного споживання грошові кошти, а другі (Ж. Б. Сей) – засіб збільшення національного доходу.

Вплив структури та обігу капіталу безпосередньо на процес виробництва відзначив Дж. С. Мілль, який визначив капітал як результат накопичених продуктів праці, збільшення якого залежить від первісних вкладів та вміння заощаджувати. Крім того, Дж. С. Мілль підтвердив теорію граничного рівня продуктивності капіталу [1, с. 385].

Розвиток капіталізму спричинив заострення соціальних питань, за радикальне вирішення яких виступав К. Маркс, що розглядав капітал як процес експлуатації найманої праці [4, с. 415]. Капітал з марксистської точки зору є категорією, що має конкретні історичні характерні риси залежно від економічних умов. Особливу увагу К. Маркс приділяє взаємозв'язку капіталу та грошей, які є первісною формою капіталу, що повинна бути доповнена доданою вартістю [4, с. 151].

Таким чином, капітал має здатність до самозростання. Поділ категорії капітал на постійний та змінний (який бере участь у створенні доданої вартості) вплинув на виявлення залежності між співвідношенням частин структури капіталу та нормою прибутку.

Особливий підхід до визначення капіталу був характерний для представників німецької школи, умови діяльності яких припали на відсутність вільної конкуренції. Один з визначних представників цієї наукової течії не погоджувався з Марксом, трактуючи капітал як вічну категорію, що є головним фактором виробництва упродовж усього розвитку цивілізації [1, с. 399]. Представник більш пізнього вчення К. Бюхер навпаки відзначав мінливість капіталу, яку спричиняє зміна умов виробництва у промисловості, та його еволюцію до макrorівня, тобто впливу на формування національного багатства [5, с. 145].

Маржиналізм є одним з останніх напрямів розгляду капіталу та характеризується різномісним трактуванням цієї економічної категорії. Крім того, маржиналістами є представники декількох шкіл, а саме: австрійської, лозанської, американської та кембриджської.

Австрійський вчений К. Менгер визначав лідируючу роль капіталу у процесі виробництва порівняно з іншими факторами. Тобто саме капітал дозволяє жити та збагачуватись капіталісту, а не праця робітників. А. Маршалл, який представляє кембриджську школу, одним з перших включив до складу капіталу нематеріальні активи, тобто знання, вміння, талант, ділову репутацію та інформацію, визначили таким чином сутність інтелектуального капіталу.

В. Джевонс з лозанської школи трактував капітал як засіб збагачення та накопичення, на мікрорівні – заробітну плату. Американець Дж. Кларк відзначив неперервність та постійну динаміку капіталу у структурі та пропорціях у процесі виробництва [6, с. 254–261].

Таким чином, можна надати таку характеристику капіталу залежно від підходу (таблиця) [6, с. 66; 7, с. 288].

Таблиця

Трактування капіталу з точки зору різних підходів

Підхід	Визначення
Часовий	Капітал як перманентно змінний фактор виробництва. Це зв'язано з еволюцією цінностей благ протягом всього періоду проведення діяльності
Функціональний	Капітал як найважливіший фактор виробництва та результат накопиченої праці, що була здійснена з метою отримання доходу
Соціальний	Капітал як відносини специфічного характеру між членами суспільства, що виникають для створення доданої вартості
Грошовий	Капітал є результатом обороту грошової маси, метою чого є отримання прибутку у вигляді процента
Людський	Капітал як об'єднані разом інтелект, навички та знання, що надають організації особливої характеристики; тобто нематеріальні ресурси, які робітники надають роботодавцеві
Інвестиційний	Капітал як кошти, вкладені у довгострокові інвестиції

На сьогоднішній день сучасні наукові джерела дають такі трактування капіталу. Бланк І. О. визначає капітал як запас благ у результаті накопичення шляхом заощадження, що використовуються у вигляді інвестицій з метою отримання доходу [8, с. 11]. Мочерний С. В. пропонує ототожнити капітал з сукупністю відносин на виробництві, де засоби виробництва, матеріальні та нематеріальні блага та гроші є привласненням чужої праці. Більш сучасний підхід пропонує І. Ніконова, яка визначає капітал як довгострокові пасиви, включаючи позичкові та власні джерела їх формування [9, с. 28].

Таким чином, капітал є складною категорією, сутність якої можна визначити при урахуванні усіх економічних, історичних та соціальних аспектів впливу на процес її формування та використання. Узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що капітал у сучасних



економічних умовах є накопиченою сукупністю благ у матеріальній та нематеріальній формі, що використовуються у вигляді інвестицій з метою збільшення прибутку як один з основних факторів виробництва.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Ковальчук В. М. Історія економіки та економічної думки : [навч. посібн.] / В. М. Ковальчук, М. В. Лазарович, М. І. Сарай. – К. : Знання, 2008. – 647 с. 2. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; [пер. з англ.]. – К. : Port-Royal, 2001. – 590 с. 3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М. : Эконом, 2004. – 367 с. 4. Маркс К. Твори / К. Маркс, Ф. Энгельс. – К. : Держ. вид. політ. літ. УРСР, 1963. 5. Історія економічних учень : [підручник / наук. ред. В. Д. Базилевич]. – К. : Знання, 2005. – 567 с. 6. Титова Н. Е. История экономических учений : [курс лекций] / Н. Е. Титова. – М. : ВЛАДОС, 1997. – 288 с. 7. Економічна теорія: Політекономія : [підручник / наук. ред. В. Д. Базилевич]. – К. : Знання, 2006. – 631 с. 8. Бланк И. А. Управление формированием капитала : [учебный курс] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 512 с. 9. Никонова И. А. Финансирование бизнеса / И. А. Никонова. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 197 с. 10. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – СПб. : Питер, 2008. – 848 с.

Герасименко А. М.

УДК 336

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЕТАПІВ УПРАВЛІННЯ НЕЮ

Анотація. Розглянуто основні підходи до визначення сутності поняття "фінансова стійкість". Запропоновано авторське визначення понять "фінансова стійкість" та "управління фінансовою стійкістю" і виділено основні етапи процесу управління фінансовою стійкістю.

Аннотация. Рассмотрены основные подходы к определению сущности понятия "финансовая устойчивость". Предложено авторское определение понятий "финансовая устойчивость" и "управление финансовой устойчивостью" и выделены основные этапы процесса управления финансовой устойчивостью.

Annotation. The main approaches to the concept "financial firmness" is studied. The author's own determination of "financial firmness" and "management of financial firmness" is offered and the major steps in the process of management of financial firmness are highlighted.

Ключові слова: фінансова стійкість, управління, управління фінансовою стійкістю, етапи процесу управління фінансовою стійкістю.

На сьогоднішній день однією з визначальних рис економічного життя України є намагання подолати наслідки фінансово-економічної кризи. Поряд з цим стратегічним напрямом є членство України в Європейському Союзі, що вимагає відповідності устрою держави та вітчизняної економіки Копенгагенським критеріям: наявність демократії у країні, створення ринкової економіки і конкурентоспроможність.

Основними чинниками успішно функціонуючої ринкової економіки є ефективна діяльність її господарюючих суб'єктів, яка значною мірою залежить від рівня їх фінансової стійкості.

Фінансова стійкість – це один з основних факторів успішної і стабільної роботи підприємства. Забезпеченість підприємства необхідною сумою капіталу та різних видів активів є основою його функціонування і запорукою стабільного позионування на ринку. Наявність необхідного рівня фінансової стійкості надає підприємству ряд переваг перед іншими суб'єктами господарювання такого ж профілю при отриманні кредитів, залученні інвестицій, у виборі постачальників і підборі кваліфікованих кадрів. Чим вища стійкість підприємства, тим більш воно незалежне від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик банкрутства. Крім того, саме фінансове забезпечення господарської системи підприємства – запорука реалізації поставлених стратегічних завдань.

© Герасименко А. М., 2011

Тому управління фінансовою стійкістю є одним з основних елементів фінансового менеджменту на підприємстві, необхідною передумовою стабільного розвитку підприємства.

Питання фінансової стійкості досліджувало багато вітчизняних та закордонних вчених: Гайдис Н. М., Донченко Т. В., Цал-Цалко Ю. С., Філімоненков О. С., Коробов М. Я., Мамонтова Н. А., Гринкевич С. С., Бохенко О. С., Лященко О. Ю., Грачов А. В., Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С., Макарьєв В. І., Андреев Л. В., Селезньова Н. М., Іонова А. Ф., Дж. Джоборд, К. Уолш., К. Таккі, П. С. Роуз.

Сучасна економічна література не дає єдиного методологічного підходу до трактування сутності поняття "фінансова стійкість". У багатьох наукових працях дане поняття розглядається у вузькому значенні як один з показників фінансового положення підприємства, пов'язується зі станом і структурою активів та пасивів і характеризує: "стан і структуру активів організації, їх забезпеченість джерелами" [1, с. 18]; "стан активів (пасивів) підприємства, що гарантує постійну платоспроможність" [2, с. 204; 3, с. 315]; "такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним" [4, с. 304]; "певний стан рахунків підприємства, який гарантує його постійну платоспроможність" [5, с. 271]; "надійно гарантовану платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури й поведінки партнерів" [6, с. 26].

Проте деякі науковці дають більш широке трактування поняттю "фінансова стійкість" і визначають її як комплексний показник фінансово-економічної діяльності підприємства, який відображає не тільки наявність та динаміку основних й обігових коштів, раціональність використання власних і залучених фінансових ресурсів, а й ранжування сукупності кількісних і якісних показників, що базуються на аналізі джерел власних коштів, ліквідності і платоспроможності, рентабельності, ділової активності підприємства [7, с. 30]; "такий стан підприємства, за якого обсяг його власних коштів достатній, для погашення зобов'язань у довготерміновому періоді, кошти, вкладені в підприємницьку діяльність, окупаються за рахунок грошових надходжень від господарської діяльності, а отриманий прибуток забезпечує самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів" [8, с. 15]; "відповідність параметрів діяльності підприємства і розміщення його фінансових ресурсів критеріям позитивної характеристики "фінансового стану" [9, с. 276]; "такий стан його фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику" [10, с. 13]; "такий стан підприємства, при якому забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва" [11, с. 7].

У результаті вивчення та узагальнення вищевказаних визначень категорії "фінансова стійкість" отримано удосконалене, яке є більш повним та насиченим за структурою, що дозволяє більш детально вивчати фінансову стійкість та розробляти управлінські заходи, спрямовані на досягнення необхідного рівня фінансової стійкості: фінансова стійкість – це стан підприємства, який характеризується здатністю функціонувати і розвиватися, з метою максимізації економічної вигоди власників, зміцнення конкурентних переваг організації з урахуванням інтересів суспільства та держави, при збереженні рівноваги свого балансу у мінливих зовнішньому і внутрішньому середовищах, що гарантують його платоспроможність та інвестиційну привабливість.

Для досягнення необхідного рівня фінансової стійкості потрібно здійснювати ефективне управління нею. Загалом під управлінням розуміється процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформулювати і досягти цілей організації [12, с. 24], і діяльність, пов'язана з впливом керуючого суб'єкта на керований об'єкт з метою досягнення певних результатів [13, с. 51].

Управління фінансовою стійкістю знаходиться у полі зору науковців. На думку Скляра Г. П. та Педика О. О. [14], управління фінансовою стійкістю підприємств є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, їх формуванням і розподілом, який би дозволив підприємству розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності, а також забезпечення та підтримання фінансової рівноваги підприємства. Гринкевич С. С., Михалевич М. А. [15] та Ковальчук Т. І. і Цивак Ю. Ю. [16] стверджують, що управління фінансовою стійкістю підприємства є системою принципів та методів розроблення і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням постійного зростання прибутку, збереженням платоспроможності і кредитоспроможності, підтриманням фінансової рівноваги.

Ураховуючи специфіку фінансів і, зокрема, фінансової стійкості, при встановленні сутності поняття управління фінансовою стійкістю доцільно додати процес аналізу. Отже, можна стверджувати, що управління фінансовою стійкістю – це процес планування, аналізу, організації, мотивації і контролю, пов'язаний із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, їх формуванням і розподілом, який дозволяє підприємству досягти необхідного рівня фінансової стійкості.

При цьому головними елементами управління фінансовою стійкістю слід виділити безпосередньо процес управління, механізм, який приводить у рух даний процес, суб'єкти, що здійснюють управління, і об'єкти, на які спрямований вплив суб'єктів.

У результаті дослідження існуючих підходів щодо організації процесу управління фінансовою стійкістю Лященко О. Ю., Якименка В. В. [17] та Донченка Т. В. [18] і визначення конкретних етапів цього процесу проведено узагальнення та доповнення існуючого доробку з цієї тематики. Результатом проведеного дослідження є перелік етапів процесу управління фінансовою стійкістю підприємства, який подано у деталізованому вигляді у таблиці.

Етапи процесу управління фінансовою стійкістю підприємства

Етап	Сутність	Зміст дій у рамках реалізації етапу
Планування фінансової стійкості підприємства	Проводиться постановка стратегічних і тактичних цілей фінансової стійкості, альтернативних шляхів розвитку і формулюються основні напрями розвитку	Визначення керівників вищої ланки, фінансових менеджерів, фінансових служб і відділів, аналітиків з фінансової безпеки; визначення цілі, тобто збереження, забезпечення або досягнення певного рівня фінансової стійкості підприємства, за якого підприємство отримувало б прибуток, було платоспроможним і рентабельним; розробка альтернатив розвитку та формування основних напрямів розвитку; прогноз економічної активності підприємства за перспективними напрямками; оцінка витрат на реалізацію кожної альтернативи та розрахунок її ефективності
Аналіз фінансової стійкості підприємства	Оцінка фактичної фінансової стійкості підприємства, фінансового потенціалу підприємства, впливу зовнішнього середовища на фінансову стійкість	Аналіз складових потенціалу підприємства: кадрового, фінансового, інноваційного, виробничого; рекомендації щодо розробки операційного та фінансового бюджету компанії; аналіз факторів зовнішнього середовища; зіставлення факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ; аналіз показників фінансової стійкості
Розробка рекомендацій щодо досягнення необхідного рівня фінансової стійкості	Розробка можливих шляхів і методів досягнення необхідного рівня фінансової стійкості	Формулювання шляхів та методів управління основним, оборотним, власним та залученим капіталами; розробка методик та моделей досягнення необхідного рівня фінансової стійкості; прорахування можливих ризиків та шляхів їх подолання
Втілення рекомендацій	Запропоновані шляхи та методи досягнення необхідного рівня фінансової стійкості реалізуються на практиці	Представлення рекомендацій вищому керівництву; прийняття управлінських рішень стосовно реалізації рекомендацій; втілення обраних рекомендацій на відповідних рівнях
Контроль та прогнозування фінансової стійкості	Аналіз та оцінка отриманих результатів від втілення рекомендацій, критичних точок розвитку фінансової системи та встановлення майбутнього рівня фінансової стійкості	Аналіз та оцінка рівня фінансової стійкості після реалізації рекомендацій; визначення досягнутих результатів; визначення критичних точок розвитку фінансової системи; коригування рекомендацій та формування коригуючих заходів; прогнозування майбутнього рівня фінансової стійкості

Наведені у таблиці етапи, а також зміст дій у рамках реалізації кожного з них створюють передумови для організації на підприємствах прийняття ефективних рішень, спрямованих на управління фінансовою стійкістю. Також, використовуючи наведений матеріал, можна організувати проведення моніторингу дій на кожному етапі та процедур оперативного регулювання.

Одним з напрямів подальших досліджень є вивчення механізму управління фінансовою стійкістю підприємства.

Наук. керівн. Капишенко В. О.

Література: 1. Макарьева В. И. Анализ хозяйственной деятельности организации / В. И. Макарьева, Л. В. Андреева. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 262 с. 2. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : навч. посібн. / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 359 с. 3. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 639 с. 4. Філімонов О. С. Финансы підприємств : навч. посібн. / О. С. Філімонов. – К. : Ніка-Центр, 2002. – 359 с. 5. Шеремет А. Д. Финансы предприятий / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 343 с. 6. Абрютин М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. / М. С. Абрютин, А. В. Грачев. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : Дело и Сервис, 2001. – 172 с. 7. Соловйова Н. І. Фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств: оцінка, інформаційно-експертне забезпечення : монографія / Н. І. Соловйова. – Херсон : ХДУ, 2006. – 196 с. 8. Заюкова М. С. Теорія фінансової стійкості підприємства : монографія / М. С. Заюкова. – Вінниця : Універсум, 2004. – 155 с. 9. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посібн. / М. Я. Коробов. – 3-те вид., перероб. і доп. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2002. – 294 с. 10. Родионова В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях

інфляції / В. М. Родионова, М. А. Федотова. – М. : Перспектива, 1995. – 98 с. 11. Мамонтова Н. А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості) : автореф. дис. канд. екон. наук / Н. А. Мамонтова ; Ін-т економ. прогнозув. НАН України. – К., 2001. – 16 с. 12. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 2005. – 704 с. 13. Кириленко О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика) : навч. посібн. / О. П. Кириленко. – Тернопіль : Економічна думка, 2000. – 243 с. 14. Скляр Г. П. Механізм забезпечення фінансової стійкості підприємств споживчої кооперації та його удосконалення в умовах перехідної економіки [Електронний ресурс] / Г. П. Скляр, О. О. Педик. – Режим доступу : <http://www.ukrcoorjournal.-com.ua/num/Cskljar.htm>. 15. Гринкевич С. С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень / С. С. Гринкевич, М. А. Михалевиц // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.5. – С. 112–115. 16. Ковальчук Т. І. Оцінка фінансової стійкості підприємства [Електронний ресурс] / Т. І. Ковальчук, Ю. Ю. Цивак. – Режим доступу : http://www.gusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64131.doc.htm. 17. Лященко О. Ю. Управління фінансовою стійкістю підприємства [Електронний ресурс] / О. Ю. Лященко. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/ejournals/PSPE/2010_2/Laschenko_210.htm. 18. Донченко Т. В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Т. В. Донченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 23–27.

УДК 336.741.2

Михайлець А. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ "ГРОШОВІ ПОТОКИ"

Анотация. Розглянуто підходи зарубіжних та вітчизняних вчених щодо визначення поняття "грошові потоки" і запропоновано авторське бачення даного поняття.

Аннотация. Рассмотрены подходы зарубежных и отечественных ученых к определению понятия "денежные потоки" и предложено авторское виденье данного понятия.

Annotation. Existent approaches of foreign and domestic scientists are considered in relation to essence of concept money streams and the own image of this concept is suggested.

Ключові слова: грошовий потік, управління грошовими потоками підприємства, чистий грошовий потік.

В умовах нестабільного економічного середовища зростає роль та значення управління грошовими потоками. Ефективне управління грошовими потоками дозволяє підприємству забезпечити високий рівень оборотності капіталу, знизити ризик неплатоспроможності та забезпечити фінансову рівновагу.

Чистий грошовий потік є одним з індикаторів результативності функціонування підприємства та значною мірою визначає його фінансове становище. Важливість дослідження грошових потоків зумовлена тим, що вони обслуговують господарську діяльність підприємства в усіх її напрямках, тобто тісно пов'язують усі сфери діяльності підприємства – операційну, фінансову та інвестиційну. Від якості управління грошовими потоками залежить подальший розвиток підприємства та кінцевий результат його діяльності, що і зумовлює актуальність теми.

В економічній літературі приділено достатню увагу головним аспектам сутності грошових потоків як українськими вченими – Бланк І. О. [1], О. Дзюблук [2], Коваленко Л. О. [3], Ліго-ненко Л. О. [4], Терещенко О. О. [5], так і зарубіжними – Ю. Брігхем [6], Б. Коласс [7], Бочаров В. В. [8], Бикова Є. В. [9] та ін.

Мета роботи полягає в теоретичному дослідженні підходів до визначення сутності поняття "грошові потоки". Грошові потоки підприємства у всіх формах та видах виступають найважливішими об'єктами фінансового менеджменту, що потребують поглибленого вивчення теоретичних основ та розроблення практичних рекомендацій.

При вивченні наукових робіт вітчизняних та закордонних економістів виникла проблема розбіжності в підходах стосовно тлумачення змісту грошових потоків, дослідження яких дозволяє усві-



домити увесь механізм функціонування господарюючого суб'єкта. Слід зазначити, що також не існує такої теоретичної бази, яка б мала точне формування основних питань ефективного управління грошовими потоками.

Вивчення наукової літератури [1–10] дозволяє стверджувати, що склалося неоднозначне тлумачення поняття "грошовий потік", а саме утворилось два підходи до його визначення.

Погляди вітчизняних та зарубіжних вчених щодо визначення поняття "грошовий потік" наведено в таблиці.

Таблиця

Сутність поняття "грошові потоки"

Автор	Сутність поняття "грошові потоки"
Бланк І. О. [1]	Грошовий потік підприємства становить сукупність розподілених надходжень і виплат грошових коштів за окремими інтервалами періоду часу, що розглядається, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, ризику і ліквідності
О. Дзюблук [2]	Грошовий потік – це базове джерело для погашення позик та спосіб оцінки кредитоспроможності підприємства
Лігоненко Л. О. [4]	Грошові потоки – це система розподілених у часі надходжень та видатків грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю і супроводжують рух вартості, виступаючи зовнішньою ознакою функціонування підприємства
Терещенко О. О. [5]	Грошові потоки виступають внутрішнім джерелом стабілізації підприємства через збільшення його вхідних та зменшення вихідних грошових потоків, які спрямовуються на зростання платоспроможності
Бочаров В. В. [8]	Грошовий потік підприємства – це рух грошових коштів, який прагне до нуля, оскільки негативний рух від одного із видів господарської діяльності має компенсуватися позитивним від іншої. У протилежному разі підприємство може стати банкрутом
Бикова Є. В. [9]	Грошові потоки – це: елемент аналізу доходів та витрат підприємства, який має використовуватись як індикатор ліквідності та ефективності його інвестиційної, фінансової діяльності; додаткові капіталовкладення підприємства
Б. Коласс [7]	Під загальним грошовим потоком слід розуміти надлишок коштів, який утворюється на підприємстві в результаті всіх операцій, пов'язаних і непов'язаних зі здійсненням господарської діяльності
В. Ясишева [10]	Грошовий потік – це сукупність у часі надходжень і видатків грошових коштів та їх еквівалентів, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний із факторами часу, простору, структури, ризику і ліквідності

Виходячи із запропонованих визначень, можна виділити головні особливості поняття грошовий потік, а саме, що це сукупність розподілених надходжень та виплат у часі, джерело погашення позик, джерело стабілізації підприємства, елемент доходів та витрат, залишок коштів на рахунках у підприємства, сукупність надходжень та виплат грошових коштів, що розподілені у часі. Слід відзначити, що не існує єдиного підходу до визначення поняття "грошовий потік".

Зокрема, прихильники одного підходу, такі, як Б. Коласс [1] і Бочаров В. В. [8], стверджують, що грошові потоки – це різниця між отриманими і виплаченими підприємством грошовими коштами за певний період часу. Головним недоліком даного підходу є те, що науковці розцінюють грошовий потік як залишок коштів, який утворився на підприємстві після проведення операцій, які пов'язані з отриманням та виплатами грошових коштів. Даний підхід передбачає нечітку структуру потоків, що є негативною характеристикою, оскільки грошовий потік виступає комплексною категорією із власною структурною характеристикою.

Прихильники другого підходу, а саме В. Ясишева [10] та Лігоненко Л. О. [4], трактують грошовий потік як надходження та виплати грошових коштів за певний період, оскільки грошові кошти безпосередньо пов'язані з рухом коштів на підприємстві, який відображає надходження в розпорядження суб'єкта господарювання грошових ресурсів та їх еквівалентів. Дане трактування є досить повним та логічно завершеним, оскільки грошові потоки, що генеруються суб'єктом господарювання, мають виключно фінансовий характер.

Таким чином, аналіз наукової літератури дозволив сформулювати авторське бачення даного поняття і визначити потік грошових коштів як сукупність грошових коштів та їх еквівалентів, які послідовно розподіляються у часі та створюються суб'єктом господарювання в результаті здійснення його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності з приводу виконання договірних зобов'язань між суб'єктами господарювання, іншими фінансовими інститутами з урахуванням фактора часу, ризику та ліквідності.

Перспективами подальшої розвідки в даному напрямі є дослідження теоретичних аспектів управління грошовими потоками підприємства.

Наук. керівн. Сабліна Н. В.

Література: 1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк – К. : Эльга Ника-Центр, 2006. – 653 с. 2. Дзюблюк О. Особливості оцінювання грошового потоку підприємства в системі банківського аналізу кредитоспроможності позичальника / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2001. – № 1. – С. 8–12. 3. Коваленко Л. О. Финансовый менеджмент / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – К. : Знання, 2005. – 485 с. 4. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 255 с. 5. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [навч. посібник] / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с. 6. Бріггем С. Основи фінансового менеджменту / С. Бріггем ; [пер. з англ.]. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с. 7. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы : [учебное пособие] / Б. Колас. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с. 8. Бочаров В. В. Коммерческое бюджетирование / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2003. – 368 с. 9. Быкова Е. В. Показатели денежного потока в оценке финансовой устойчивости предприятия / Е. В. Быкова // Финансы. – 2000. – № 2. – С. 56–59. 10. Ясишена В. Сутність грошових потоків підприємства та їх класифікація / В. Ясишена // Вісник ТНЕУ. Економічний аналіз. – 2008. – № 2(8). – С. 321–324.

УДК 336.14:352

Поліщук О. Ю.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Анотація. Розглянуто зарубіжний досвід формування доходів місцевих бюджетів на прикладі Польщі та інших країн. Обґрунтовано необхідність втілення деяких елементів зарубіжного досвіду у сферу місцевих фінансів України з урахуванням національних особливостей.

Аннотация. Рассмотрен зарубежный опыт формирования доходов местных бюджетов на примере Польши и других государств. Обоснована необходимость внедрения некоторых элементов зарубежного опыта в сферу местных финансов Украины с учетом национальных особенностей.

Annotation. The foreign experience of forming the regions' financial resources on the example of Poland and other countries is studied. The necessity of introduction some elements of the foreign experience for the sphere of local finances of Ukraine taking into account national features is grounded.

Ключові слова: місцеві бюджети, бюджетна децентралізація, доходи місцевих бюджетів, трансферти.

Зовнішньоекономічна політика України спрямована на інтеграцію до Європейського Союзу відповідно до Стратегії економічного та соціального розвитку України "Шляхом європейської інтеграції" на 2004 – 2015 роки [1]. Цей процес стимулює впровадження політичних, економічних та соціальних реформ всередині держави. Проте все ще існують невирішені проблеми, які перешкоджають інтеграції держави до європейської спільноти, зокрема, її значне відставання в економічному розвитку та низький рівень життя населення. Один з етапів вирішення цієї проблеми полягає в оптимальному формуванні доходів місцевих бюджетів та виявленні резервів до їх зростання. Таким чином, фінансово-економічні відносини органів місцевого самоврядування, що виникають у результаті акумулювання коштів до місцевих бюджетів та надання суспільних послуг громадянам, потребують ретельного дослідження з метою забезпечення сталого розвитку регіонів і країни в цілому.

Різні аспекти формування доходів місцевих бюджетів досліджувались у наукових працях Василюка О. Д., Кравченка В. І., Луїної І. О., Павлюк К. В., Сунцової О. О., Федосова В. М. та ін. [2 – 9]. Автори зосереджують увагу на питаннях підвищення ефективності формування доходів місцевих бюджетів України, розподілу бюджетних ресурсів між рівнями влади, а також на проблемах бюд-



жетної децентралізації. Проте особливої уваги потребує вивчення світового досвіду формування доходів місцевих бюджетів з метою побудови ефективної системи взаємовідносин між органами різних рівнів у бюджетній сфері.

Метою статті є пошук шляхів удосконалення бюджетної політики України на основі порівняння формування доходів місцевих бюджетів різних країн.

Загалом в європейських країнах процес формування доходів місцевих бюджетів відбувається по-різному. Проаналізувавши роль місцевих бюджетів в економіці країн Центральної та Східної Європи і країн Західної Європи (табл. 1), дійшли висновку, що середній рівень частки доходів місцевих бюджетів у ВВП у країнах Центральної та Східної Європи на 7,4 % нижчий, ніж у країнах Західної Європи, і складає 9,8 % [3; 9].

Таблиця 1

Частка доходів місцевих бюджетів у ВВП [3; 9]

Країна	Частка доходів місцевих бюджетів у ВВП, у %
Країни Центральної та Східної Європи	
Україна	12,3
Чехія	8,4
Угорщина	12,1
Латвія	10,8
Польща	12,4
Хорватія	3,8
Середнє значення	9,8
Країни Західної Європи	
Данія	32,0
Франція	10,9
Італія	11,7
Великобританія	10,9
Середнє значення	17,2

Зважаючи на той факт, що Україна і Польща мають близькі значення показника частки доходів місцевих бюджетів у ВВП, цікавим для розгляду є досвід формування місцевих бюджетів Польщі. Крім того, остання має позитивний досвід управління державними фінансами, зокрема у сфері наповнення місцевих бюджетів. У табл. 2 наведено основні відмінності бюджетної системи України і Польщі з урахуванням державного устрою та адміністративно-територіального поділу [6; 10].

Таблиця 2

Порівняльна характеристика бюджетної системи України та Польщі

Країна	Польща	Україна
Основні характеристики		
1	2	3
Політичний устрій	Парламентська республіка	Унітарна президентсько-парламентська республіка
Адміністративно-територіальний поділ	16 воєводств, 308 повітів, 2 489 гмін	27 адміністративних одиниць: 1 автономія (Крим), 24 області та 2 міста загальнодержавного значення (м. Київ та м. Севастополь)
Структура бюджетної системи	Державний бюджет; місцеві бюджети	Державний бюджет; місцеві бюджети
Доходи місцевих бюджетів	Надходження від власних ресурсів; частки у загальнодержавних податках; трансферти	Власні ресурси; відрахування від загальнодержавних податків (закріплені та регульовані доходи); офіційні трансферти

1	2	3
Надходження, які зараховуються до місцевих бюджетів	Частка загальнодержавних податків	
	Податок на прибуток ПДВ; акциз; інші податки	Податок з доходів фізичних осіб; державне мито; плата за землю; єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва; плата за ліцензію; плата за державну реєстрацію; інші платежі
	Надходження від власних ресурсів	
	Податок на власність податок із прибутку громадян; земельна рента; державне мито; податок на авто; податок на собак	Податок з реклами; комунальний податок; 12 зборів; надходження від внутрішніх позичок і грошово-речових лотерей; надходження від оренди цілісних майнових комплексів комунальної власності
	Офіційні трансферти	
Субсидії з державного бюджету: загальні, спеціальні, негативні (сплачуються найбагатшими гмінами, де надходження від місцевих податків більше за 15 % середнього у країні)	Дотації вирівнювання; субвенції на здійснення програм соціального захисту; субвенції на компенсацію втрат доходів місцевого самоврядування на виконання власних повноважень внаслідок надання пільг, встановлених державою; субвенції на виконання інвестиційних проектів; інші субвенції	

Результати аналізу дозволили дійти висновку про те, що формування доходів місцевих бюджетів має певні схожі риси. Різниця полягає у видах податків, що входять до місцевих бюджетів, та питомої ваги кожної групи в загальному обсязі доходів. Основною перевагою місцевих фінансів Польщі є чітке розподілення доходів кожного рівня управління. Крім того, цікавим є підхід щодо розподілу трансфертів місцевим бюджетам. У процесі порівняння формування доходів місцевих бюджетів Польщі визначено такі основні особливості:

основна частка доходів місцевих бюджетів – трансферти (у 2009 році їх загальна частка склала 60,7 %). Це свідчить про те, що місцеві бюджети у Польщі залишаються великою мірою дотаційними, тому основними напрямками розвитку місцевих фінансів є збільшення частки доходів місцевого самоврядування у загальнодержавних доходах, зменшення залежності доходів повітів і регіонів від державних дотацій, змінення механізму вирівнювання доходів [6];

найбільш вагомим у надходженнях від власних ресурсів є податок на власність, який встановлюється місцевими органами влади у законодавчо визначених межах (у 2009 році становив 13,1 % у доходах муніципалітетів). Частки інших податків склали: прибутковий податок із громадян – 15,9 %, державне мито – 3,6 %, земельна рента – 2,7 % [6];

важливою складовою муніципального доходу є сумісний дохід за податками. У 2009 році сумісний дохід за прибутковим податком з громадян забезпечив 15,9 % бюджетних ресурсів. Він перераховується у місцевий бюджет відповідно до економічного положення муніципалітету, а не перерахунку на одну особу [6].

Аналізуючи систему формування доходів місцевих бюджетів України, необхідним є виділення таких особливостей:

стійку тенденцію до зростання має в Україні питома вага трансфертів у доходах місцевих бюджетів. У 2009 році їх обсяг зріс до 43,5 % [5];

найбільшу частку податкових надходжень місцевих бюджетів складає податок на доходи фізичних осіб, частка якого була на рівні 60 % у 2009 році [5];

неподаткові надходження місцевих бюджетів збільшуються за рахунок зростання власних надходжень бюджетних установ, що утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів [5].

Співвідношення податкових і неподаткових надходжень у доходах місцевих бюджетів показує рівень стійкості дохідної бази місцевих органів самоврядування. Рівень податкових надходжень в Україні у 2009 році дорівнював 46,2 %, у той час як неподаткові складають близько 5 %. Порівняно із зарубіжними країнами частка податкових надходжень досить низька. Найвище значення цього показника серед федеративних держав у Німеччині – 60 % і Канаді – 59 %, а серед унітарних – у Швеції – 74 %, Данії – 53 %, Франції – 45 %, Норвегії – 44 %. Частка неподаткових надходжень у наведених країнах значно вища, ніж в Україні, і розрив між обсягом податкових та неподаткових надходжень незначний [6].

Частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів більшості європейських країн, навпаки, значно нижча, ніж в Україні. У Литві така частка складає 0,3 %, Румунії – 10,8 %, Словаччині – 19,0 %,



Словенії – 20,9 %, Латвії – 28,1 %, Болгарії – 33,0 %, Польщі – 60,7 % [6]. Тому слід зазначити, що на етапі нестабільності і незначущості власних дохідних джерел роль державних дотацій та субвенцій достатньо важлива. Однак головним стратегічним завданням місцевих органів влади має бути посилення зацікавленості у залученні якомога більшої кількості самостійних ресурсів, зростанні ролі власних джерел наповнення місцевих бюджетів. Зокрема, як вважають українські вчені [8; 9], перспективним є податок на нерухомість. Він може мати статус загальнодержавного, але надходити переважною часткою до місцевих бюджетів.

Таким чином, для забезпечення ефективного наповнення місцевих бюджетів, враховуючи досвід Польщі та інших зарубіжних країн, необхідно:

розширити можливості місцевого самоврядування у сфері місцевого оподаткування, що в подальшому сприятиме збільшенню частки власних надходжень місцевих бюджетів;

чітко розподілити функціональні повноваження державних органів та органів місцевого самоврядування;

оцінити податковий потенціал регіонів і відповідно до його рівня визначити основні джерела надходжень;

забезпечити достатні й стабільні відрахування державних фінансових ресурсів органам місцевого самоврядування;

розробити систему фінансового вирівнювання, яка передбачатиме процедури погодження з місцевим самоврядуванням у справі перерозподілу фінансових ресурсів;

посилити контроль за повнотою і своєчасністю надходжень доходів до місцевих бюджетів.

За таких умов місцеві фінансові ресурси будуть формуватися у стабільному і достатньому обсязі, що сприятиме підвищенню рівня життя населення регіонів України.

Наук. керівн. Слуцька О. В.

Література: 1. Про Стратегію економічного та соціального розвитку України "Шляхом європейської інтеграції" на 2004 – 2015 роки : Указ Президента України № 493/2004 від 28 квітня 2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Луніна І. О. Підвищення ефективності формування доходів місцевих бюджетів / І. О. Луніна // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 83–84. 3. Нагребецька І. М. Чи пасує нам європейська модель збалансованих інтересів? / І. М. Нагребецька // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 76. – С. 6–15. 4. Павлюк К. В. Формування доходів місцевих бюджетів / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 24–37. 5. Попов С. П. Удосконалення наповнення місцевих бюджетів / С. П. Попов // Наукові праці КНТУ. – 2010. – № 17. – С. 56–67. 6. Скрипник А. Бюджетна децентралізація як шлях до Євросоюзу / А. Скрипник // Економіст. – 2008. – № 3. – С. 26–29. 7. Сунцова О. О. Стан бюджетної децентралізації в Україні і її вплив на соціально-економічний розвиток регіонів / О. О. Сунцова // Бізнес інформ. – 2009. – № 3 – 4. – С. 120–123. 8. Сунцова О. О. Фінансова незалежність місцевого самоврядування / О. О. Сунцова // Фінанси України. – 2010 – № 1. – С. 34–39. 9. Федосова В. М. Планування дохідної частини місцевих бюджетів / В. М. Федосова // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 38–47. 10. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 37–38.

Шапошник Ю. О.

УДК 658.155

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО І ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩ НА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Узагальнено підходи щодо визначення та аналізу факторів, які впливають на формування прибутку підприємства. Запропоновано власну класифікацію зовнішніх та внутрішніх факторів впливу, а також розкрито питання встановлення взаємозв'язку між дією цих факторів і розміром отриманого підприємством прибутку.

Аннотация. Обобщены подходы относительно определения и анализа факторов, влияющих на формирование прибыли предприятия. Предложена собственная классификация внешних и внутренних факторов влияния, а также раскрыты вопросы установления взаимосвязи между действием этих факторов и размером получаемой предприятием прибыли.

© Шапошник Ю. О., 2011

Annotation. The approaches to identification and analysis of factors influencing the formation of company's profit are generalized. The classification of external and internal factors of influence is proposed, and the questions of establishment the intercommunication between these factors and the size of company's profit are exposed.

Ключові слова: прибуток, зовнішні фактори, внутрішні фактори, класифікація, виробничий потенціал.

У сучасних умовах господарювання, які характеризуються ускладненням економічних процесів, жорсткою конкуренцією та зниженням платоспроможності споживачів, об'єктивною необхідністю будь-якого суб'єкта підприємництва є виживання і збереження своєї позиції на ринку. Запорукою цього є забезпечення прибутку підприємства, що є передумовою його успішного функціонування та розвитку, базою економічного розвитку держави, одним з найважливіших джерел задоволення соціальних потреб суспільства. Особливості формування прибутку підприємства пов'язані з цілою системою факторів, вплив яких ще більше підвищився в умовах становлення та розвитку ринкової системи України.

Тому метою дослідження є узагальнення підходів щодо визначення факторів, які впливають на формування прибутку підприємства, та побудова власної розгорнутої класифікації цих факторів.

Серед наукових досліджень проблеми визначення факторів формування прибутку підприємства викликають інтерес роботи таких вчених: з точки зору адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища – Ф. Котлера [1], Амоши О. І., Шевченка В. В. [2], Геєця В. О. і Гриценка О. І. [3], з точки зору організації внутрішнього середовища підприємства – Добринь С. В. [4], Паламарчук Г. М. [5]. Значну увагу варто приділити роботам таких науковців, як Палеха Ю. І. [6], Виханський О. С. [7], котрі досліджували фактори формування прибутку з позицій менеджменту, зокрема вивчаючи людський та організаційний фактори.

Різноманіття факторів, що впливають на формування прибутку, вимагає їх детального аналізу, що має важливе значення для визначення основних напрямів та пошуку резервів підвищення ефективності господарювання підприємства, оскільки деякі ключові моменти, що стосуються цих факторів, досі залишаються невисвітленими. Перш за все, у літературних джерелах немає чіткої та повної класифікації факторів, що впливають на формування прибутку підприємства. Наводиться або досить обмежений їх перелік, що стосується якоїсь однієї чи декількох сфер діяльності підприємства [5 – 7], або ж подається більш розширена класифікація факторів, які стосуються фінансового стану підприємства чи розвитку країни взагалі [1; 2].

Як правило, будучи тісно взаємопов'язаними, окремі фактори нерідко різнонаправлено впливають на результати функціонування підприємства, в тому числі і на його фінансові результати. Негативна взаємодія одних факторів здатна знизити чи навіть повністю знищити позитивний вплив інших.

Наявність цих факторів потребує їх групування за такими ознаками: за місцем виникнення можливе виділення зовнішніх і внутрішніх факторів, за важливістю результату – основних і другорядних, за способом впливу – прямих і непрямих, за структурою – простих і складних, за часом дії – постійних і тимчасових, за способом виявлення – явних і схованих, за ступенем стабільності – стабільних і динамічних, за ступенем контролю – контрольованих і неконтрольованих, за характером існування – потенційних і фактичних, за способом відображення результату – кількісних і якісних, за характером використання ресурсів – екстенсивних та інтенсивних, за спрямованістю дій – стимулюючих, стримуючих і нейтральних.

Ураховуючи той факт, що підприємство є одночасно суб'єктом і об'єктом відносин у ринковій економіці, найважливішим, на думку автора, є поділ факторів на внутрішні й зовнішні.

До зовнішніх відносять фактори, які не залежать від діяльності самого підприємства, але більшість з них можуть впливати на темпи зростання прибутку й рентабельності виробництва. Серед них можна виділити макрфактори та мікрфактори. Макросередовище характеризується різними сферами розвитку країни, до яких відносяться економічна, ринкова, політико-інституційна, галузева, науково-технічна, природно-екологічна, ресурсна, соціальна, міжнародна [1]. У свою чергу, кожна сфера визначається рядом факторів, які опосередковано впливають на ефективність функціонування підприємства, але саме підприємство не має можливості напряму управляти ними. Однак чим більша питома вага підприємства в обсязі виробництва регіону чи країни, тим більше підприємство буде мати впливу на цю форму зовнішнього середовища і, навпаки, зовнішнє середовище буде здійснювати вплив на підприємство. До факторів мікросередовища відносяться постачальники, споживачі, конкуренти, посередники [7]. Ці фактори здійснюють прямий вплив на ефективність функціонування підприємства, а отже, і на формування його прибутку.

До внутрішніх відносять фактори, які залежать від діяльності самого підприємства й характеризують різні сторони його роботи [4]. У науковій літературі наводиться різноманітний їх перелік, проаналізувавши який можна виділити такі ресурси: технологічні, матеріально-технічні, виробничі, трудові, інформаційні, якісні, фінансові, організаційні, маркетингові, просторові. Вказані ресурси у поєднанні складають виробничий потенціал підприємства, останній, у свою чергу, є прямим відображенням величини прибутку, що отримує підприємство від своєї господарської діяльності.

Класифікація факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ, що впливають на величину прибутку, подана в таблиці.

Фактори впливу на формування прибутку підприємства

Назва	Види	Характеристика
1	2	3
Фактори зовнішнього середовища		
1. Макрофактори		
Економічні	характер економіки та економічних процесів (рівень та темпи інфляції, дефляції)	Загальний стан економіки, тенденції її розвитку раз у раз змінюють економічне середовище господарювання. Для забезпечення сприятливих умов та покращення фінансових результатів своєї діяльності підприємства мусять здійснювати постійний моніторинг економічної ситуації й оцінювати її зміни з точки зору вірогідних для себе наслідків
	система оподаткування та якість "економічного законодавства"	
	фінансовий стан і платоспроможність підприємств	
	зростання та спад виробництва	
	масштаби економічної підтримки окремих галузей (підприємств)	
	інвестиційні процеси	
	система ціноутворення та рівень централізовано регульованих цін	
	умови одержання кредиту та процентна банківська ставка	
	грошово-валютна політика та коливання курсу національної валюти відносно валют інших країн	
	законодавство щодо володіння (користування) землею, вартість землі	
	географічне розташування та розвиненість комунікацій	
Ринкові	загальна кон'юнктура національного ринку	У сучасних умовах господарювання особливого значення набуває вплив ринкового фактора, оскільки саме в межах ринку відбувається розгортання конкурентної боротьби, що може призвести до набуття або втрати займаних позицій підприємства
	транзакційні витрати ринкового обміну	
	динаміка змін ринкового попиту	
	життєві цикли товарів і послуг	
	розміри та темпи зростання ринку або окремих його сегментів відповідно до інтересів фірми, ємність ринку	
	прогноз зміни параметрів ринку за обсягом і асортиментом товарів	
Політико-інституційні	стабільність уряду	Ця група факторів мусить постійно знаходитись у полі зору керівників підприємств, перш за все, у нестабільному соціально-економічному і політичному середовищі, яке має місце у період трансформації економічних відносин. Нестабільна політична ситуація спричиняє відтік капіталу від галузей, що потребують значних довгострокових інвестицій, і водночас спрямовує підприємницьку діяльність у бік короткого обігового циклу, який властивий торговельному бізнесу. У період зростання політичної активності (виборчі процеси, зокрема) відкриваються нові можливості для засобів масової інформації – вони стають надзвичайно рентабельними через високу вартість політичної реклами і можуть розширювати свої тиражі, набуваючи іміджу "правдоносіїв"
	державна політика приватизації, націоналізації	
	державний контроль і регулювання, нормативна база діяльності підприємств	
	рівень протекціонізму	
	антимонопольне регулювання	
	система митного регулювання	
	державне регулювання інвестиційної діяльності	
	зростання чи зменшення ролі уряду як замовника	
	міждержавні угоди з іншими країнами	
	рішення уряду щодо підтримки окремих галузей підприємств	
	вимоги забезпечення рівня зайнятості, регулювання ринку праці	
	державна політика щодо забезпечення ресурсами окремих галузей і підприємств	
	рівень корупції державних структур	
	рівень економічної свободи держави	
наявність, спрямованість і характер реформування економіки		
мінливість і стабільність економічної політики держави		

1	2	3
Галузеві	структура галузей національної економіки	На формування прибутку підприємства значний вплив має галузь економіки, в якій воно функціонує. Міжнародний поділ праці забезпечує підвищення ефективності роботи окремих галузей і сприяє зростанню прибутку підприємств, що відносяться до цих галузей
	процес формування нових галузей та рівень їх конкурентоспроможності	
	темпи згортання діяльності "застарілих" галузей	
	галузевий рівень рентабельності	
	умови підприємництва в рамках однієї галузі	
	бар'єри входу й виходу з галузі	
	структура галузевих витрат виробництва і збуту продукції	
	вплив міжнародного поділу праці на діяльність окремих галузей і підприємств	
Науково-технічні	швидкість розвитку техніки й технологій	Нерівномірний перебіг науково-технічного прогресу, розбіжність у просторі і часі створення та використання технічних новинок вимагають врахування підприємствами рівня і тенденцій техніко-технологічного розвитку і того, як його досягнення використовуються конкурентами. При цьому велику увагу слід приділяти науковим винаходам чи відкриттям, які можуть революційно вплинути на подальше використання існуючих технологій, роблячи їх мало-перспективними
	інноваційний потенціал країни	
	забезпечення науковими кадрами	
	програми наукового розвитку	
	новаторство управлінських рішень	
Природно-екологічні	територіальне розміщення підприємств, великих промислових і сільськогосподарських центрів	Всебічне обґрунтування підприємницької діяльності передбачає її відповідність критерію безпеки людини і навколишнього середовища. Підприємство завжди повинно слідувати за якістю виготовленої продукції та дотриманням норм екологічної безпеки. Це дозволить підвищити ефективність процесу виробництва, покращити імідж підприємства, що зрештою відобразиться на розмірі його прибутку
	законодавство з екологічних питань	
	стан екологічного середовища та його вплив на виробництво	
	надійність і соціально-екологічна безпека виробничих систем та великих технологічних утворень	
	безпечність та утилізаційна придатність продукції, що виробляється на підприємстві	
Ресурсні	структура і наявність "національних" ресурсів	Достатня забезпеченість ресурсами та ефективне їх використання – найважливіший фактор забезпечення платоспроможності, кредитоспроможності й фінансової стабільності підприємства, що безпосередньо пов'язано з можливістю підприємства отримувати оптимальний прибуток
	структура імпорту/експорту сировини та матеріалів	
	рівень дефіцитності ресурсів, що їх споживають підприємства	
	географічне розташування ресурсної бази	
	інфраструктура регіону (транспортна та ін.)	
	доступність ресурсів (ціни та витрати на перевезення)	
	можливість використання альтернативної сировини	
	місткість складських приміщень	
Соціальні	сприйняття (недовіра) приватного бізнесу	Ці фактори формуються у рамках конкретного суспільства і відображають особливості основних поглядів, цінностей та норм поведінки людей, що впливають на прийняття ними управлінських рішень
	переважний характер відносин "підприємство — громадські організації"	
	"економічний націоналізм", ставлення до іноземців	
	прозорість господарської діяльності	
Міжнародні	глобалізація	Міжнародна ситуація впливає на організаційну культуру шляхом формування спільних напрямів і тенденцій розвитку підприємств. Усі галузі концентруються та розвиваються схоже, а тому активність у сфері злиттів і тенденції до консолідації можуть бути спрогнозованими
	інтеграція	
	регіоналізація	
	інтернаціональна демократизація	
	міжнародна кооперація	

2. Мікрофактори		
Постачальники ресурсів	наявність альтернативи при виборі постачальника	Фізичні та юридичні особи, що забезпечують підприємство необхідними йому матеріально-технічними, трудовими та інформаційними ресурсами. Кожне виробниче підприємство має ретельно стежити за своїми постачальниками, в іншому разі можуть швидко з'явитися проблеми з виробництвом та збутом виготовленої продукції, відбувається втрата частини прибутку, а в перспективі виникає загроза втрати набутого роками іміджу підприємства і прихильності до нього партнерів та клієнтів
	умови постачань	
	якість постачань	
	прогнозована зміна умов постачання	
Посередники	торгові посередники	Плідна співпраця із посередниками може допомогти підприємству завоювати міцні ринкові позиції, ефективно працювати і розвиватись, а невдалий вибір посередників, які лише "накручують" ціну на товар, а не дбають про його ефективний збут, може довести фірму до банкрутства
	фірми-спеціалісти з організації товарообігу (транспортні підприємства, складська мережа)	
	агентства з надання маркетингових послуг (спеціальних досліджень, консалтингових послуг, реклами)	
	кредитно-фінансові установи комерційної спрямованості (комерційні банки, страхові компанії)	
Споживачі	тенденції зміни кола потреб основних споживачів товарів підприємства	Товаровиробники мусять ретельно і постійно вивчати своїх клієнтів для того, щоб відстежувати кон'юнктуру ринку та оперативно реагувати на її зміни, відшукувати нові способи звернути на себе увагу потенційних клієнтів, зробити свої послуги чи товари привабливішими для них. Тут і різноманітні акції, і гнучкі системи знижок, і гарантійне післяпродажне обслуговування
	динаміка попиту на соціально-значущі товари і послуги	
	прогноз зміни доходів та платоспроможності споживачів, якості їх життя та добробуту	
	динаміка змін споживчих смаків і моди	
Конкуренти	конкурентні переваги (якість, ціни і конкурентоспроможність товарів конкурентів)	Комерційного успіху на внутрішньому та зовнішньому ринках досягає, як правило, той господарюючий суб'єкт, котрий всебічно і систематично вивчає своїх конкурентів, пропонує покупцям конкурентоспроможну продукцію. Причому вирішальне значення має розробка і дотримання певної ринкової стратегії і тактики з урахуванням багатьох чинників, які впливають безпосередньо на рівень і ступінь жорсткості конкуренції. В деяких випадках конкуренти можуть стати партнерами і тим самим значно підвищити свою конкурентоспроможність
	організаційно-технічний рівень виробництва основних конкурентів	
	прогнозування конкурентоспроможності та цін на товари основних конкурентів	
	прогнозування ринкової та виробничої стратегій основних конкурентів	
Фактори внутрішнього середовища		
Технологічні	впровадження форм поділу й кооперування праці при наданні послуг	Способи виготовлення продукції чи надання послуг, що використовуються у процесі виробництва
	виділення й оптимальне розміщення технологічних ліній з приготування напівфабрикатів і готових виробів	
	удосконалення організації й обслуговування робочих місць всіх структурних підрозділів підприємства	
	упровадження автоматизованих і поточно-механізованих систем прибирання приміщень	
	перспективи впровадження нових видів продукції	

1	2	3
Матеріально-технічні	виробниче обладнання	Матеріальні елементи виробництва, які використовуються, в основному, як предмети праці у виробничих процесах підприємств. Їх вартість повністю відтворюється у вартості продукції, на виготовлення яких вони були витрачені впродовж виробничого циклу
	сировина	
	матеріали	
Виробничі	виробнича стратегія підприємства	Виробничий фактор є чи не найважливішим внутрішнім фактором підприємства. Від впливу цього фактора й ступеня його контролю з боку підприємства залежить забезпеченість ресурсами і засобами виробництва, технологічна гнучкість виробничого процесу, рівень автоматизації й механізації виробництва і т. д. На базі дослідження й аналізу виробничого фактора формується виробнича стратегія підприємства та методи організації виробничого процесу. Тобто від того, наскільки ґрунтовно підприємство враховує зміни виробничого фактора, залежить стан розвитку всіх інших факторів внутрішнього середовища цього підприємства
	забезпеченість підприємства ресурсами й засобами виробництва	
	методи організації виробничого процесу	
	визначення оптимальних розмірів випуску та собівартості продукції	
	рівень спеціалізації устаткування, автоматизації й механізації виробництва	
	рівень завантаженості виробничих потужностей	
	витрати часу на одиницю продукції	
	технологічна гнучкість виробничого процесу	
	забезпеченість кваліфікованими робітниками	
моральний і фізичний знос устаткування		
Трудові	рух кадрів	Їх аналіз дає можливість зрозуміти, зокрема, чи достатній кількісний, освітній та кваліфікаційний рівні працівників підприємства для забезпечення ефективного процесу виробництва, а також відстежити "атмосферу" трудового колективу, належні умови праці робітників, які сприяли б підвищенню фінансових результатів підприємства
	наявна та потенційна кількість робочої сили	
	рівень кваліфікації кадрів	
	досвід роботи працівників	
	профспілкова активність і вплив профспілок на формування громадської думки	
	цінності, норми, дисципліна в трудовій діяльності, соціально-психологічна характеристика працівників і персоналу підприємства	
	механізми мотивації й оплати праці	
	поліпшення умов праці і відпочинку	
	комплектація кадрів і підвищення кваліфікації співробітників	
	контроль за дисципліною праці й розвиток творчої ініціативи працівників	
	раціоналізація трудових процесів, впровадження новітніх прийомів і методів праці	
	Інформаційні	
обсяг освоєної інформації, її вірогідність, своєчасність		
рівень розвитку системи моніторингу, контролю, оцінки та прогнозування поточного стану підприємства		
канали циркуляції інформації в системі управління підприємства		
Якісні	відповідність виробленої продукції сучасним стандартам якості	Якісний продукт є результатом ефектної діяльності підприємства й виступає як засіб конкурентної боротьби та утримання позиції на ринку
	стан системи контролю якості	
	експлуатаційна надійність товару	
Фінансові	фінансова стратегія підприємства	Власний, позиковий та залучений грошовий капітал, який підприємства використовують для формування власних активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку
	фінансовий стан підприємства	
	структура активів підприємства та їхня ліквідність	
	забезпеченість власним капіталом та його мобільність	
	фінансові ризики	

1	2	3
Організаційні	способи прийняття рішень, що застосовуються на підприємстві, їх ефективність	Сукупність теорії, знань і вмінь зі здійснення взаємодії й оптимального поєднання ресурсів для збільшення можливостей виробництва через досягнення ефекту системності, з координації, об'єднання в систему спеціалізованих зусиль групи людей з метою отримання прибутку
	організація системи планування та контролю	
	принципи розподілу відповідальності за виконання управлінських функцій	
	характеристика побудови організаційної структури управління	
	стиль і методи керівництва, прийняті в організаційній культурі	
	якість та ефективність управлінської діяльності	
Маркетингові	маркетингова стратегія підприємства	Маркетинговий фактор впливає на формування маркетингової стратегії підприємства та політику просування товару на ринок, на цінову й товарно-асортиментну стратегію підприємства. Оскільки проведення маркетингових досліджень є досить складним і витратним процесом, тому налагодження коопераційного співробітництва в галузі маркетингових досліджень спроможне підвищити ефективність отриманих результатів та суттєво знизити витрати на організацію й проведення досліджень
	цінова стратегія підприємства	
	товарна і асортиментна політика підприємства	
	політика просування товару на ринок	
Просторові	характер виробничих приміщень	Ресурси, пов'язані з використанням підприємством певної території. Зазвичай збільшення просторових ресурсів підвищує виробничі можливості підприємства, що позитивно відображається на фінансових результатах його діяльності
	території підприємства	
	комунікації	
	можливість розширення	

Отже, формування прибутку підприємства визначається широким колом факторів, які відображають усі аспекти його фінансово-господарської діяльності. Більшість з них можуть як забезпечити високий рівень прибутку, так і спричинити істотні збитки. Тому у процесі здійснення виробничої діяльності підприємства, пов'язаної з виробництвом, реалізацією продукції й одержанням прибутку, всі фактори перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності і заслуговують особливої уваги з боку керівництва.

Результати дослідження є актуальними для підприємництва, адже знання факторів, що впливають на формування прибутку, та вміння їх використання дасть змогу сформувати дієвий механізм захисту від загрози банкрутства підприємства в умовах нестабільної економічної ситуації; досягти формування такого запасу внутрішніх фінансових ресурсів, який би забезпечив успішне функціонування й розвиток підприємства; створити базу економічного розвитку держави; максимально задовольнити соціальні потреби суспільства шляхом перерозподілу грошових засобів бюджетів різних рівнів серед соціально незахищених верств населення, задоволення потреб персоналу фірми, фінансування окремих неприбуткових організацій.

Наук. керівн. Добринь С. В.

Література: 1. Амоша А. И. Формирование концепции государственного регулирования ускоренной адаптации предприятий к изменениям экономической среды / А. И. Амоша, В. В. Шевченко. – Донецк : ДонНТУ, 2008. – С. 5–10. 2. Геєц В. Экономические начала правового регулирования хозяйственных отношений / В. Геєц, О. Гриценко // Экономика Украины. – 2008. – № 5 (556). – С. 4–18. 3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1998. – 230 с. 4. Добринь С. В. Аналіз факторів, що впливають на розвиток коопераційних зв'язків підприємства / С. В. Добринь // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – У 4-х т. Т. III. – Вип. 21. – С. 781–788. 5. Паламарчук Г. М. Проблеми концентрації виробництва в Україні / Г. М. Паламарчук // Экономика Украины. – 2008. – № 11 (556). – С. 38–46. 6. Палеха Ю. І. Ключі до успіху, або організаційна та управлінська культури / Ю. І. Палеха. – К. : Вид-во Європ. ун-ту фінансів, інформ. систем, менеджм. і бізнесу, 2000. – 211 с. 7. Виханский О. С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс : учебник / О. С. Виханский, А. В. Наумов. – М. : Гардарика, 1996. – 416 с.

ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРЕДУМОВ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ, ВРАХОВУЮЧИ МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Анотація. Визначено проблеми розвитку малого бізнесу в Україні, розроблено перелік заходів, спрямований на підтримку малого бізнесу.

Аннотация. Определены проблемы развития малого бизнеса в Украине, разработан перечень мероприятий, направленный на поддержку малого бизнеса.

Annotation. The problems of development of small business in Ukraine are certain, the list of measures sent to support of small business is worked out.

Ключові слова: малий бізнес, підприємництво, проблеми функціонування, міжнародний досвід.

Малий бізнес є важливим структурним елементом сучасного ринкового середовища, необхідно передумовою формування нових економічних відносин в Україні. Він як інституційний сектор економіки давно став домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва у провідних країнах світу. Малі підприємства забезпечують гнучкість та стійкість економічної системи, наближують її до потреб конкретних споживачів і водночас виконують важливу соціальну роль, надаючи робочі місця та забезпечуючи джерело доходу для значних прошарків населення [1, с. 343]. Понад 15 років відбувається розвиток малого підприємства в Україні. За цей час підприємництво пройшло етапи від зародження та прискореного розвитку (1991 – 1998 рр.) до стагнації (1999 – 2008 рр.).

Статистичні дані за 1998 – 2009 рр. свідчать, що в розвитку сектору малого бізнесу в Україні відбувся перехід до нового етапу. Період стрімкого розвитку малого підприємництва, який спостерігався до 2000 р., закінчився, і якщо в 1999 р. темп приросту малих підприємств різної форми власності склав 46,6 %, то вже у 2009 р. його рівень склав усього 5,1 %.

Розвиток малого бізнесу в Україні не можна назвати задовільним. Він забезпечує робочими місцями близько 15 % загальної чисельності всіх зайнятих, тоді як у країнах з ринковою економікою аналогічний показник перевищує 50 %. До того ж досить часто малі підприємства є додатковим місцем праці [2, с. 34]. Малі підприємства створюють умови для додаткового збагачення економічно активного прошарку населення.

На рис. 1 та 2 відображено динаміку зміни кількості малих підприємств в Україні [2, с. 32] та динаміку середньорічної кількості зайнятих на малих підприємствах [2, с. 36].

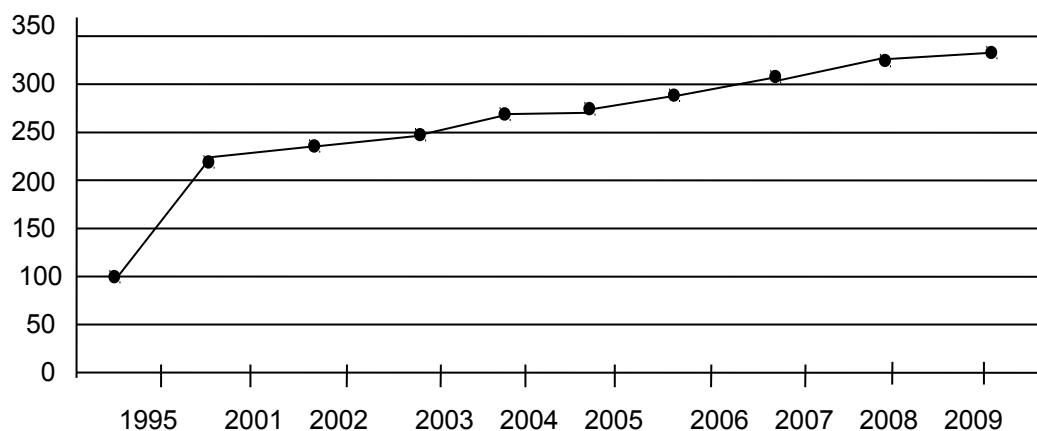


Рис. 1. Динаміка кількості малих підприємств в Україні

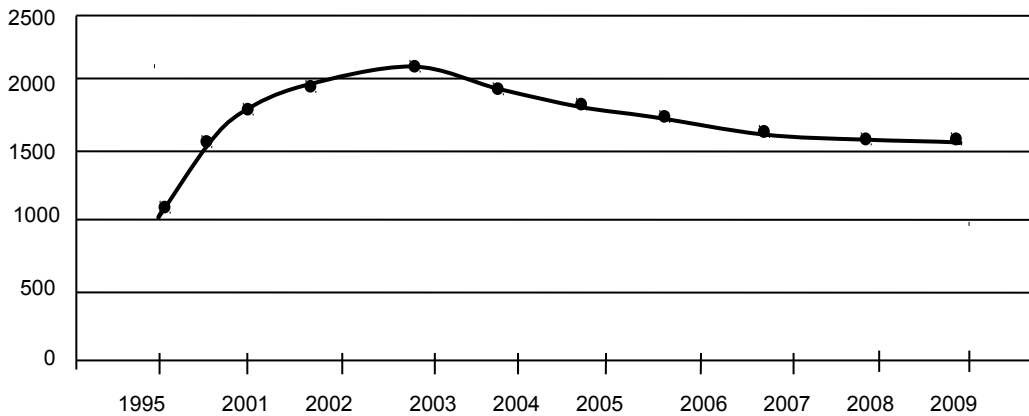


Рис. 2. Динаміка кількості зайнятих на малих підприємствах

Як показує досвід та аналіз публікацій за темою, в Україні малий бізнес як самостійне соціально-економічне явище розвивається в складних умовах економічної кризи і стикається з різними проблемами. Малі підприємства створюються, мають певну підтримку, але конкурентоспроможного підприємницького типу господарювання в малому бізнесі ще не створено. У результаті проведеного аналізу отримано перелік проблем, з якими стикаються представники малого бізнесу в Україні (таблиця).

Таблиця

Проблеми функціонування малого бізнесу в Україні

Сутність проблем, з якими стикаються представники малого бізнесу в Україні	Джерело							
	[3, с. 34]	[4, с. 22]	[5, с. 75]	[6, с. 186]	[1, с. 343]	[7, с. 15]	[8, с. 80]	[9, с. 28]
Відсутність ефективної системи управління розвитком малих форм господарювання	+							
Відсутність чітко сформульованої в системі правових актів державної політики у сфері фінансової та майнової підтримки малого підприємництва		+	+	+	+		+	+
Відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки			+		+	+	+	
Надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності суб'єктів малого підприємництва			+	+	+		+	
Відсутність гнучкої системи гарантійних фондів із використанням коштів державного, місцевого і муніципального бюджетів						+		
Надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання			+		+		+	
Відсутність надійної системи страхування кредитних ризиків						+		
Не вирішено питання про "детнізацію" малого підприємства				+				
Відсутність коштів міжнародних фінансових інститутів						+		
Недосконала регуляторна політика у галузі розвитку підприємництва				+				
Висока невизначеність, яка значно посилюється щодо малих підприємств				+				
Високі тарифи на послуги нотаріального засвідчення договорів застави та договорів купівлі-продажу нерухомого майна						+		
Відсутність чітко сформованої системи інноваційної спрямованості розвитку малого підприємництва через державну підтримку бізнес-інкубаторів				+				
Відсутність інфраструктури підтримки малого підприємництва				+				
Недостатня підтримка розвитку форм самоорганізації підприємництва				+				
Збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо)			+		+		+	

У результаті проведеного аналізу встановлено, що основними чинниками, які заважають розвитку малого підприємництва в Україні, є:

- відсутність чітко сформульованої в системі правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва;
- збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо);
- відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки;
- надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності;
- невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу;
- надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання [6].

Крім того, проблемою є скорочення виділення коштів з метою фінансування Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, негативну динаміку відображає рис. 3 [7, с. 25].



Рис. 3. Фінансування Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, тис. грн

З метою підтримки малого підприємництва в Україні необхідно корегувати систему фінансово-кредитної, інформаційно-консультативної та організаційної підтримки. У сучасних економічних умовах розвитку малого та середнього підприємництва України заслуговує на увагу досвід колишніх соціалістичних країн з певним історичним підґрунтям формування приватної власності. У таких країнах, як Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина, Словенія, Румунія, приватний сектор розвивається досить динамічно, поповнює держбюджет, сплачує податки, створює нові робочі місця, що забезпечує населення необхідними товарами та послугами.

Значущість сектору малого підприємництва в польській економіці визначається таким: частка малого підприємництва в загальній кількості зайнятого населення – 60 %; частка малого підприємництва у ВВП країни – 50 – 52 % [10, с. 289]. Вдалий розвиток Польщі пов'язаний, головним чином, з політикою, яка проводиться державою стосовно малого підприємництва, що охоплює комплекс таких напрямів, як удосконалення регулюючого та податкового законодавства, розвиток інфраструктури підтримки малого підприємництва, забезпечення доступу до фінансових ресурсів, створення сприятливих умов для їх розвитку [11, с. 211].

У Польщі діє програма розвитку малого підприємництва, у межах якої створені базові організаційні структури [9, с. 59]:

Польський фонд підтримки та розвитку малого підприємництва, що забезпечив взаємодію 240 агентств та інститутів підтримки малого підприємництва. Фонд працює з урядом та парламентом, надаючи достовірну та аналітичну інформацію про стан малого підприємництва та перспективи розвитку;

Національний фонд кредитних гарантій, що гарантував надання кредитів малого підприємництва, з часом було створено мережу регіональних фондів для підтримки та розвитку аграрних та депресивних районів;

Агентство розвитку техніки та технологій, що сприяє розвитку інноваційних технологій та застосуванню в малому бізнесі.

Корисним для малого бізнесу України буде досвід Польщі та її економічна програма "Напрями державної політики для малих підприємств", мета якої полягає у наданні консультацій та практичних навичок підприємцям, організація консультаційних центрів, кожен з яких спеціалізувався в певній галузі; полегшення доступу малих підприємств до зовнішніх фінансових ресурсів; підтримка розвитку експорту; підвищення якості продукції, що виробляється на внутрішньому ринку [11, с. 190].



Узагальнюючи визначені в таблиці проблеми, ураховуючи описані вище заходи щодо підтримки малого бізнесу у Польщі та враховуючи Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні [12], автором запропоновано перелік заходів, які створюють передумови для покращення умов функціонування малого бізнесу в Україні, який схематично наведений на рис. 4.

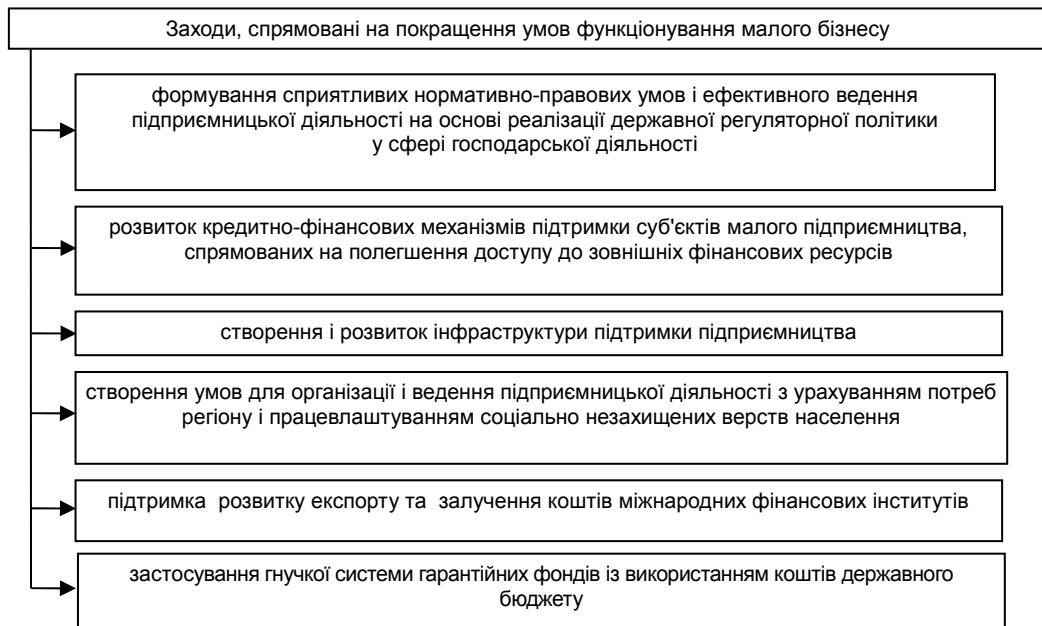


Рис. 4. Заходи щодо розвитку малого бізнесу

Таким чином, узагальнюючи, слід відзначити, що створення сприятливих умов для здійснення підприємницької діяльності в Україні можливе, у першу чергу, шляхом вдосконалення чинного законодавства, яке стосується створення суб'єктів господарювання, їх припинення, оподаткування, отримання різних дозволів, проведення експортно-імпорتنних операцій тощо. Діяльність із налагодження результативного й ефективного механізму формування та реалізації державної політики підтримки малого бізнесу в Україні, безсумнівно, вимагає творчого запозичення та використання світових досягнень у цій сфері, насамперед досвіду країн з розвинутою ринковою економікою.

Наук. керівн. Калишенко В. О.

Література: 1. Рибчак В. І. Проблеми та перспективи державного регулювання підприємств малого бізнесу / В. І. Рибчак // Научний вісник. – 2005. – № 15(4). – С. 341–345. 2. Виговська В. В. Малий бізнес України: сучасний стан і тенденції розвитку / В. В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 59–63. 3. Сафонова І. Пріоритетні напрямки регіональної політики підтримки малого бізнесу України / І. Сафонова // Державне управління. – 2008. – № 8. – С. 31–37. 4. Квасний Л. Г. Малое предпринимательство в Украине: проблемы и перспективы / Л. Г. Квасний // Бизнес информ. – 2009. – № 4(1). – С. 44–45. 5. Біломістний О. М. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні на сучасному етапі розвитку економіки / О. М. Біломістний // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 78–83. 6. Мягких І. М. Проблеми розвитку бізнесу на малих підприємствах в Україні / І. М. Мягких // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 28. – С. 185–188. 7. Акчуріна Ю. М. Проблеми та перспективи кредитування малого бізнесу / Ю. М. Акчуріна // Вісник Запорізького національного університету. – 2008. – № 1(3). – С. 13–17. 8. Савельєва М. О. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні на сучасному етапі розвитку економіки / М. О. Савельєва // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 78–83. 9. Кішак В. В. Розвиток малого та середнього підприємництва: досвід Польщі, Угорщини, Чехії / В. В. Кішак // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 26–33. 10. Асист С. М. Оподаткування малого бізнесу: проблеми та шляхи їх вирішення / С. М. Асист // Збірник науково-технічних праць. – 2005. – № 7. – С. 288–290. 11. Андрюшенко Г. О. Малі підприємства: критерії визначення / Г. О. Андрюшенко // Формування ринкових відносин. – 2008. – № 10. – С. 190–193. 12. Закон України "Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні 2001" (із змінами, внесеними згідно із Законом № 2388-VI від 01.07.2010 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?reg=2157-14>. 13. Політична економія : навчальний посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Беляєв та ін. ; за ред. д. е. н., професора К. Т. Кривенка. – К. : КНЕУ, 2001. – 390 с. 14. Чернявський А. К. Стратегічні завдання розвитку малого підприємства / А. К. Чернявський // Економіка і держава. – 2005. – № 4. – С.38–41. 15. Вороніна Л. І. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: навч. посіб. для студ. [Електронний ресурс] / Л. І. Вороніна – К. : Видавництво Європейського університету, 2006. – 211 с. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_2/Tkachova_210.htm.

РОЛЬ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Анотація. Наведено існуючі підходи до визначення категорії доходів місцевих бюджетів. Розглянуто теоретичні і практичні аспекти соціально-економічної сутності доходів місцевих бюджетів, а також проблеми забезпечення населення суспільними благами та послугами.

Аннотация. Представлены существующие подходы к определению категории доходов местных бюджетов. Рассмотрены теоретические и практические аспекты социально-экономической сущности доходов местных бюджетов, а также проблемы обеспечения населения общественными благами и услугами.

Annotation. The existing approaches to definition of a category of incomes of local budgets are presented. Theoretical and practical aspects of social and economic essence of incomes of local budgets, and also problems of maintenance of the population by the public blessings and services are considered.

Ключові слова: доходи, місцевий бюджет, доходи місцевих бюджетів, соціальна сфера.

Повноваження щодо забезпечення конституційного ладу держави, державної цілісності та суверенітету, незалежного судочинства покладено на центральні органи влади, які фінансуються з Державного бюджету України, відповідно до Конституції України та Бюджетного кодексу. Вирішення ж соціально-економічних завдань у регіонах, на вимогу принципу субсидіарності, покладено на органи місцевого самоврядування, що потребує відповідного фінансового забезпечення. З цією метою формуються відповідні місцеві бюджети [1].

Затвердження Бюджетного кодексу України стало першим кроком до реформування бюджетної системи відповідно до стандартів законодавства Європейського Союзу, започаткувало проведення реформ у бюджетній сфері, спрямованих на формування нових, прогресивних відносин в управлінні бюджетними ресурсами, реалізацію бюджетної політики в напрямі зміцнення фінансової основи самоврядування територіальних громад і держави. Але питання використання доходів місцевих бюджетів як важливого практичного інструменту регулювання соціально-економічного забезпечення адміністративно-територіальних одиниць потребує подальшого удосконалення. Це відбувається за рахунок невирішення чіткого переліку власних і делегованих повноважень між усіма рівнями бюджетної системи, а також між місцевими і державними бюджетами.

Дослідженню різних аспектів місцевих бюджетів, зокрема їх доходної частини, присвячені праці Алексєєва І. В., Василика О., Бураченко А. Є., Гушти О. В., Луніної І., Міхєєнко Т. В., Музики О., Андрейченко О., Павлюка К. В., Слухая С. В. та ін. Однак різноманітність думок щодо розуміння сутності доходів місцевих бюджетів породжує неоднозначність підходів до вирішення проблемних питань при їх формуванні та зміцненні.

Метою статті є систематизація існуючих підходів щодо визначення поняття "доходи місцевих бюджетів" та уточнення їх соціально-економічної сутності.

Згідно з чинним законодавством, а саме Бюджетним кодексом України, місцевими визнаються бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування (бюджети міст районного значення, сіл, селищ чи їх об'єднань) [2].

Місцеві бюджети своїми коштами забезпечують виконання державою та органами місцевого самоврядування покладених на них завдань, найважливішими з яких є регулювання суспільного відтворення, задоволення потреб населення, забезпечення охорони правопорядку, управління державою, функціонування національної оборони, охорони навколишнього середовища, здійснення міжнародного співробітництва тощо. Таким чином, одні з цих завдань сприяють економічному розвитку країни, інші – спрямовані на соціальне задоволення потреб її громадян. З цього випливає, що доходи місцевих бюджетів доцільно досліджувати з позиції соціальної та економічної сутності.

У Бюджетному кодексі [2] доходи бюджетів представлені як всі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законами України (включно з трансфертами, дарунками, грантами). Таке трактування дає чіткий опис джерел формування доходів, але не вказує напрями використання цих коштів, бо, як правило, доходи бюджету формуються для певної мети.

О. Пауль розуміє доходи бюджету як такі [3], що здійснюються на умовах безповоротності перерахування грошових коштів до бюджету, які починаються з моменту сплати відповідних коштів і закінчуються їх зарахуванням на рахунок бюджету. Це визначення вказує лише на їхній процес зарахування до певного бюджету.



І. Сазонець [4] в економічному аспекті розуміє доходи місцевих бюджетів як відносини з приводу формування і використання фінансових ресурсів на регіональному рівні, призначених для реалізації функцій місцевих органів влади.

О. Музика [5] трактує доходи місцевих бюджетів як грошові надходження, які утримуються за рахунок різноманітних законних джерел, є необхідними для забезпечення виконання завдань та реалізації функцій органів місцевого самоврядування, а також для задоволення потреб населення. Він ототожнює доходи з грошовими коштами, але не припускає доходи в нематеріальній формі. При цьому автор вказує направленість доходів на виконання власних і делегованих повноважень органами місцевого самоврядування для якісного задоволення потреб населення і соціально-економічного розвитку регіону.

І. Алексеев розуміє доходи місцевих бюджетів [6] як такі, що виражають сферу економічних відносин суспільства, яка пов'язана з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів регіонального рівня, та використовуються місцевими органами влади для забезпечення поточних і перспективних завдань розвитку регіону. У такому трактуванні автор визначає доходи місцевих бюджетів як сферу економічних відносин, розкриває їх економічну сутність, а вже напрям використання сформованої дохідної бази вказує на соціальну складову. Саме це визначення будемо вважати таким, що найбільш повно розкриває соціально-економічну сутність категорії "доходи місцевих бюджетів" і використовувати у подальших дослідженнях.

Отже, економічна сутність доходів місцевих бюджетів полягає у мобілізації фінансових ресурсів до місцевих бюджетів. Соціальну будемо розглядати з позиції надання якісних соціально-економічних послуг для певної території.

Одним із найважливіших питань діяльності місцевого самоврядування є забезпечення функціонування соціальної інфраструктури для надання послуг соціального характеру не нижче рівня, встановленого державою, з метою гарантування соціально-економічних та соціально-культурних прав громадян. Відповідно до положень Європейської хартії про місцеве самоврядування здійснення державних повноважень, як правило, має бути переважно покладене на органи влади, що найбільш близькі до громадян, – тим самим забезпечується повніше врахування інтересів кожного громадянина. Тому виконання соціальних функцій однаковою мірою стосується як центральних органів державної влади, так і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування [7].

На сучасному етапі можна помітити непослідовність дій влади щодо вибору пріоритетів соціально-економічного розвитку країни. Для урядовців і політиків залишається дискусійним питання, який саме шлях бюджетного фінансування є пріоритетним – економічний чи соціальний розвиток. З одного боку, підвищення економічних видатків має бути направлено на розвиток виробництва, збільшення інвестиційної привабливості країни, підвищення заробітної плати населення, зниження рівня безробітних, а отже, такі дії сприятимуть зниженню соціальних виплат як з державного, так і з місцевих бюджетів. З іншого – економіка, у якій виробництво не сприяє всебічному розвитку людини, приречена на деградацію.

Сьогодні в Україні значну частину видатків державного та місцевих бюджетів спрямовано на соціальні потреби: зріс розмір мінімальної пенсії, допомоги на дітей сиріт, дітей інвалідів, допомоги малозабезпеченим. Разом з тим варто усвідомлювати, що стабільне зростання життєвого рівня, досягнення соціальної гармонії можливі лише в разі здійснення системних загальноекономічних і фінансових перетворень [8]. Такі перетворення можливо проводити за рахунок достатньої дохідної бази як місцевих бюджетів, так і державного бюджету в цілому, бо за рахунок бюджету відбувається розподіл і перерозподіл валового внутрішнього продукту. Оскільки останніми роками більшість соціальних видатків передано на фінансування із місцевих бюджетів, то закономірно прослідкувати, як якісно і кількісно виконуються ці призначення, дослідивши рівень доходів бюджетів у ВВП.

Частка місцевих бюджетів у структурі ВВП подана на рисунку.

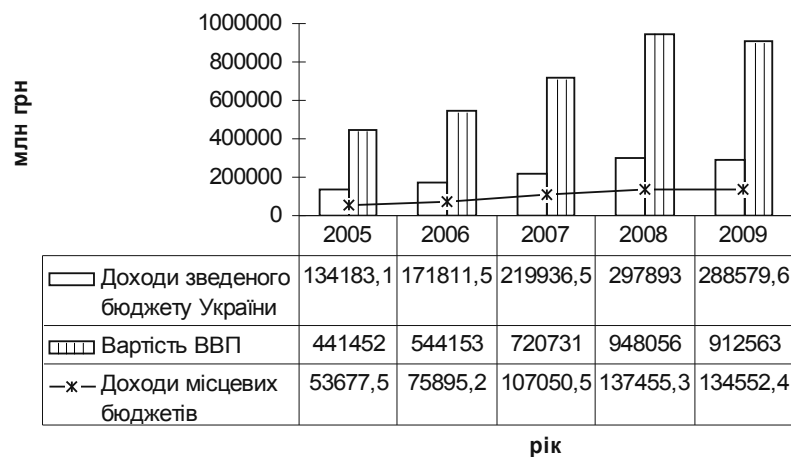


Рис. Частка місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України та в перерозподілі ВВП [9]

Наведені на рисунку дані свідчать, що через місцеві бюджети у 2007 році перерозподілялася майже шоста частина ВВП. Причому з 2005 року до 2007 року спостерігалася тенденція до зростання обсягів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України. Однак у 2008 році питома вага доходів місцевих бюджетів як у зведеному бюджеті, так і у ВВП зменшилась до 46,14 і 14,5 % відповідно, а у 2009 році відбулось незначне збільшення доходів як і у зведеному бюджеті, так і у ВВП. Тенденції до зниження частки місцевих бюджетів у ВВП пов'язані зі зниженням обсягів виробництва промислової продукції більшості експортно-орієнтованих підприємств країни, зменшенням обсягів житлового і нежитлового будівництва, зниженням ділової активності у зв'язаних галузях. Усі вказані явища, що спостерігалися протягом 2007 – 2009 роках, призвели до скорочення фонду оплати праці і, відповідно, зниження надходжень податку з доходів фізичних осіб, який на сьогодні є основним джерелом наповнення дохідної частини місцевих бюджетів. У сучасних умовах місцева влада не може кардинально змінити ситуацію через обмеженість у повноваженнях відносно формування власної дохідної бази і невизначеність щодо майбутніх дій з боку центральної влади для подолання важкого економічного явища.

Але також слід відмітити, що незначне зростання ролі місцевих бюджетів у перерозподілі ВВП є свідченням посилення впливу органів місцевого самоврядування на розвиток економічних і соціальних процесів у регіонах і державі в цілому. Необхідно враховувати, що мобілізація та використання коштів місцевих бюджетів пов'язані з інтересами різних соціальних груп населення, підприємницьких структур різних форм власності, що зумовлює становлення місцевих бюджетів як важливого фінансового інструменту регулювання господарського і соціального життя.

Із зростанням обсягів місцевих бюджетів виникає необхідність дослідження напрямів їх використання. Особливої уваги заслуговують видатки соціального спрямування задля відображення соціально-економічної сутності доходів місцевих бюджетів. Обсяг і структура видатків місцевих бюджетів вказують на пріоритети суспільного розвитку на даному етапі, рівень життя населення, у кінцевому підсумку, дають уявлення про рівень соціально-економічного розвитку в майбутньому. Структура видатків місцевих бюджетів подана в табл. 1.

Таблиця 1

Структура видатків місцевих бюджетів, %

Показник	2005	2006	2007	2008	2009
Загальнодержавні функції	6,5	7,6	7,0	6,5	6,1
Громадський порядок, безпека та судова влада	0,2	0,2	0,1	1,6	0,7
Економічна діяльність	9,4	9,1	10,3	9,1	4,8
Житлово-комунальне господарство	7,1	10,3	4,9	6,1	5,3
Охорона здоров'я	22,4	20,6	19,4	18,8	21,5
Духовний та фізичний розвиток	4,1	3,9	3,5	3,6	3,8
Освіта	31,5	28,6	27,8	28,3	31,8
Соціальний захист та соціальне забезпечення	15,6	14,7	18,5	16,8	20,2
Разом видатків	96,8	95	91,5	90,8	94,2
Міжбюджетні трансферти до державного бюджету	3,2	5	8,5	5,6	5,8
Усього видатків місцевих бюджетів, млн грн	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Традиційно найбільшу питому вагу у видатках місцевих бюджетів займають видатки на соціальну сферу. Як свідчить аналіз, частка видатків на освіту є найбільша протягом 2005 – 2008 рр. У 2005 році складала 31,5 %, у 2007 році знизилась і досягла 27,8 %, або 29 149,19 млн грн, а вже у 2008 році збільшилась на 0,5 % порівняно з минулим роком.

Друге місце у структурі видатків займають видатки на охорону здоров'я. Протягом 2005 – 2008 рр. їх частка поступово зменшувалась. Так, у 2005 р. становила 22,4 % (найвище значення), 2006 р. – 20,6 %, 2007 р. – 19,4 %, 2008 р. – 18,3 %.

Третє місце за обсягом займають місцеві видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення. Протягом 2005 – 2006 рр. їх частка також мала тенденцію до зменшення з 15,6 до 14,7 %, або на 11 139,9 млн грн. У 2007 році вони різко збільшились порівняно з минулим роком на 3,8 %, а в наступному 2008 р. зменшились до 16,8 %.

Вагоме місце у видатках місцевих бюджетів України займають видатки на економічну діяльність та загальнодержавні функції. Потім невелика частка видатків місцевих бюджетів припадає на видатки житлово-комунального господарства.

Частка видатків на духовний та фізичний розвиток протягом звітної періоду коливається від найнижчого значення – 3,5 % – у 2007 році до найвищого – 4,1 % – у 2005 році, тобто просліджується негативна тенденція.



При визначенні динаміки будь-яких соціальних видатків слід враховувати наявність інфляції, яка, з одного боку, збільшує доходи бюджету, а з іншого – зменшує соціальні виплати. Тому при аналізі соціальної спрямованості доходів місцевих бюджетів будемо використовувати лише ті показники, що позбавлені впливу інфляції. Одним з найпростіших варіантів є використання відносних показників.

Одним з таких показників є розрахунок питомої ваги видатків на соціальну сферу в загальному обсязі видатків місцевих бюджетів. Цей показник вказує, яку частку бюджету займають соціальні видатки. Інший показник показує питому вагу видатків на соціальну сферу в обсязі ВВП. Попередній показник демонструє наміри держави та місцевих органів влади у соціальному забезпеченні, проте не вказує, яка частина економіки була спрямована на вирішення соціальних проблем. Саме через це розраховується відношення соціальних видатків до загального рівня валового продукту країни. Дані обох показників подані в табл. 2.

Таблиця 2

Показники соціальної спрямованості видатків місцевих бюджетів

Показники	2005	2006	2007	2008	2009
Видатки на соціальну сферу, млн грн	39 410,7	51 379,9	72 558,4	93 824,2	99 874,8
Видатки місцевих бюджетів, млн грн	53 547,2	75 781,6	104 853,2	138 998,8	136 254,9
Питома вага видатків на соціальну сферу у видатках, %	73,6	67,8	69,2	67,5	73,3
Вартість ВВП, млн грн	44 1452	544 153	720 731	948 056	912 563
Питома вага видатків на соціальну сферу у ВВП, %	8,9	9,4	10,1	9,9	10,9

Як показують дані табл. 2, найбільшу питому вагу у видатках місцевих бюджетів займають видатки на соціальні цілі. Так, у 2005 р. їх частка складала 73,6 %, у 2006 р. – 67,8 %, у 2007 р. – 69,2 %, у 2008 р. – 67,5 %. Проте разом із зменшенням питомої ваги, частка соціальних видатків у ВВП зростала від 8,9 % у 2005 р. до 10,1 % у 2007 р., а у 2008 р. вона склала 9,9 %. Таким чином, одночасно відбувається зростання частки соціальних видатків у ВВП країни та їх зменшення при реальному виконанні, що знижує загальну ефективність таких видатків. Ця ситуація відбувається за рахунок часткового штучного завищення показників ВВП протягом 2005 – 2009 років.

Таким чином, можна зробити висновок, що у сучасних умовах ситуація з наповненням місцевих бюджетів породжує ряд проблем. Окрім з них впливають на якісне забезпечення населення суспільними благами та послугами, інші ж перешкоджають економічному розвитку території. Не здійсненим залишається остаточне розмежування функцій соціальної сфери; не розмежовані видатки між рівнями влади; існують значні витрати на утримання об'єктів соціальної інфраструктури підприємств, що були передані у власність територіальних громад; недостатня фінансова база місцевих бюджетів для виконання соціальних повноважень; недосконалою залишається і формула розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів.

Вказані проблеми можуть бути вирішені за рахунок винайдення ефективного механізму формування доходів місцевих бюджетів, який, по-перше, повинен реалізувати процес активізації залучення власних фінансових ресурсів до таких бюджетів, по-друге – забезпечувати надання якісних соціальних послуг для населення території.

Наук. керівн. Алексєнко І. І.

- Література:** 1. Міхєнко Т. В. Формування доходів місцевих бюджетів: теоретичні та практичні аспекти / Т. В. Міхєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12. – С. 39–44. 2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>. 3. Пауль А. Г. Понятіе доходів бюджета / А. Г. Пауль // Финансово-правовая доктрина постсоциалистического государства. – 2003. – № 2. – С. 125–130. 4. Сазонєць І. Л. Управління місцевими фінансами : навч. посібн. для студ. вищ. навч. закл. / І. Л. Сазонєць, Т. В. Гринько, Г. Ю. Придатко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 261 с. 5. Музика О. Поняття "доходи місцевих бюджетів" і відмежування його від суміжних бюджетно-правових категорій / О. Музика // Право України. – 2004. – № 10. – С. 63–68. 6. Алексєєв І. В. Бюджетна система : навч. посібн. для студ. вищ. навч. закл. / І. В. Алексєєв, Н. Б. Ярошевич, А. М. Чушак-Голобородько ; Нац. ун-т "Львівська політехніка". – К. : Хай-Тек Прес, 2007. – 375 с. 7. Європейська хартія про місцеве самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_036. 8. Нікіфоров П. О. Фінансово-економічні аспекти розвитку ринку праці та боротьби з безробіттям / П. О. Нікіфоров, А. О. Вольськ // Фінанси України. – 2008. – № 10. – С. 22. 9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.

ТРАНСФЕРТИ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Анотація. Розкрито сучасний стан міжбюджетних відносин в Україні. Визначено, що трансферти відіграють важливу роль у бюджетах місцевого самоврядування та займають домінуюче місце як у дохідній, так і видатковій частинах відповідних бюджетів. Зазначено, що сучасний механізм міжбюджетних відносин є недосконалим та потребує законодавчого врегулювання.

Аннотация. Раскрывается современное состояние межбюджетных отношений в Украине. Определено, что межбюджетные трансферты играют важную роль в бюджетах местного самоуправления и занимают доминирующее место как в доходной, так и расходной частях соответствующих бюджетов. Указано, что современный механизм межбюджетных отношений является несовершенным и требует законодательного урегулирования.

Annotation. The current state of intergovernmental fiscal relations in Ukraine is studied. It is considered that interbudget transfers play an important role in the budgets of local selfgovernment, receipts occupy a main place both in profitable and expense part of the proper budgets. It is suggested that a modern mechanism of interbudgetary attitudes is imperfect and needs legislative settlement.

Ключові слова: міжбюджетні відносини, місцевий бюджет, державний бюджет, доходи, трансферти, дотація, субвенція.

В умовах розвитку економіки України найважливішими та, водночас, найскладнішими регуляторами її соціально-економічного розвитку є міжбюджетні відносини. Вітчизняна практика управління місцевими бюджетами свідчить про досить високий ступінь централізації бюджетних ресурсів, що, звичайно, призводить до обмеження фінансових можливостей місцевого управління та залучення досить великих об'ємів міжбюджетних трансфертів.

Останніми роками в умовах обмеженості власних бюджетних ресурсів трансфертні надходження займають домінуюче місце у дохідній частині місцевих бюджетів. Виступаючи інструментом бюджетного збалансування, трансфертний механізм забезпечує органи місцевого самоврядування додатковими ресурсами, необхідними для виконання ними як власних, так і делегованих повноважень. Діючий механізм перерозподілу бюджетних коштів є недостатньо ефективним.

Метою дослідження є визначення ролі міжбюджетних трансфертів у фінансовому забезпеченні та соціально-економічному розвитку регіонів, аналіз їх використання в Україні та розробка пропозицій щодо вдосконалення системи міжбюджетних відносин.

Визначена проблема є предметом наукових досліджень багатьох українських вчених-економістів, зокрема Й. Бескида, Н. Брюховецької, О. Василика, З. Васильченко, А. Двігун, О. Дроздовської, О. Кауна, В. Кравченка, В. Краснової, І. Луніної, Ц. Огня, М. Пабата, К. Павлюк, Д. Полозенка, І. Сала, С. Слухая, Т. Токаревої та О. Чернявського. Належне місце в розробці цієї проблеми займають праці російських вчених: Г. Поляка, В. Родіонової, М. Романовського, а також зарубіжних науковців: Д. Кінга, Р. Берда, К. Едель, В. Н. Лексина, Р. Масгрейва та ін.

Метою регулювання міжбюджетних відносин є забезпечення відповідності між повноваженнями на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами України за бюджетами, та бюджетними ресурсами, які повинні забезпечувати виконання цих повноважень [1].

Перелік та обсяги міжбюджетних трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам визначаються щорічно Законом України "Про Державний бюджет України (на відповідний рік)".

Бюджетна система України розвивається в напрямі подальшої децентралізації дохідних джерел і зниження самостійності місцевих бюджетів.

До складу міжбюджетних трансфертів, які надаються з Державного бюджету України місцевим бюджетам, відносяться дотація вирівнювання бюджету Автономної Республіки Крим, обласним бюджетам, бюджетам міст Києва та Севастополя, районним бюджетам та бюджетам міст республіканського Автономної Республіки Крим та міст обласного значення, субвенція на здійснення програм соціального захисту, субвенція на компенсацію втрат доходів бюджетів місцевого самоврядування на виконання власних повноважень внаслідок надання пільг, установлених державою, субвенція на виконання інвестиційних проектів та ін. [1].

Найбільшу питому вагу у складі міжбюджетних трансфертів України займають дотації вирівнювання (табл. 1).

Таблиця 1

Перерахування трансфертів у 2009 році та за III квартали 2010 року [2]

Назва трансферту	2009 рік, тис. грн	Питома вага, %	2010 рік, млн. грн	Питома вага, %
Дотація вирівнювання	31 125 163,10	52,34	28 776 833,50	59,26
Субвенції соціального значення	19 548 675,10	32,87	16 652 445,20	34,29
Додаткові дотації	2 695 443,00	4,53	39 725,60	0,08
Субвенції на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку регіонів	621 451,60	1,04	103 729,30	0,21
Трансферти загального фонду	53 990 732,80	90,78	45 850 591,70	94,43
Трансферти спеціального фонду	5 480 495,40	9,22	2 706 158,50	5,57
Усього трансфертів	59 471 228,20	100,00	48 556 750,20	100,00

Як бачимо за даними табл. 1, найбільшу питому вагу у складі міжбюджетних трансфертів займають дотації вирівнювання, частка яких у 2009 році складала 52,34 %, а за III квартали 2010 року – 59,26 %. При цьому також необхідно зазначити, що значну частку трансфертів загального фонду займає субвенція соціального значення (32,87 % у 2009 році та 34,29 % за III квартали 2010 року). Також відзначимо, що частка трансфертів спеціального фонду є зовсім не великою, і в 2010 році зменшилася до 5,57 %.

Дотація, яка є нецільовим трансфертом, з одного боку, дозволяє місцевим органам витратити кошти на власний розсуд. Незважаючи на те, що вибір напрямів використання дотацій вирівнювання може визначатися місцевими органами влади самостійно, на їхнє рішення істотно впливає необхідність забезпечення бюджетних програм з фінансування благ і послуг, що надаються за рішенням центральних органів влади. Однак, з іншого боку, переважне використання дотацій формує загрозу розпорощення коштів серед неперіоритетних для даної території чи місцевості напрямів видатків. У структурі самих субвенцій близько двох третин складають субвенції на виконання державних програм соціального захисту населення, крім надання житлових субсидій і пільг населенню для оплати житла та комунальних послуг, натомість субвенції на соціально-економічний розвиток займають невелику частку [3].

З метою раціоналізації видатків та підвищення контролю за використанням переданих з державного бюджету коштів у вигляді міжбюджетних трансфертів у структурі трансфертів має зрости питома вага субвенцій як цільових коштів, використання яких пов'язане з необхідністю фінансування конкретних об'єктів, пріоритетних у поточному бюджетному році, причому питома вага субвенцій на соціально-економічний розвиток має зростати.

Головною метою бюджетних дотацій і субвенцій було й залишається надання фінансової допомоги, а також збалансування місцевих бюджетів тих регіонів, які мають меншу податко-спроможність, тобто є фінансово біднішими. Поступове збільшення частки дотацій та субвенцій у структурі доходів зведених бюджетів, на жаль, перетворює бюджетні трансферти із засобу надання фінансової допомоги на важіль для здійснення перерозподілу [4].

Таблиця 2

Питома вага міжбюджетних трансфертів у доходах зведеного бюджету України за 1998 – III квартали 2010 року, млн грн [5]

Рік	Офіційні трансферти, млн грн	Доходи зведеного бюджету, млн грн	Частка трансфертів, %	Абсолютний приріст трансфертів, млн грн
1998	2202,8	28915,8	7,62	–
1999	2942,4	32876,4	8,95	739,6
2000	4378,0	49117,9	8,91	1435,6
2001	7237,1	54934,6	13,17	2859,1
2002	8818,1	61954,3	14,23	1581
2003	11729,1	75285,8	15,58	2911
2004	16819,4	91529,4	18,38	5090,3
2005	23361,1	134183,2	17,41	6541,7
2006	38709,7	171811,5	22,53	15348,6
2007	45392,8	219939,1	20,64	6683,1
2008	53296,4	285436,6	18,67	7903,6
2009	60819,75	272 967,0	22,28	7523,35
2010*	52400,2	189 628,6	27,63	–

За даними табл. 2 бачимо, що з кожним роком у доходах зведеного бюджету спостерігається зменшення частки власних доходів, при цьому величина офіційних трансфертів значно збільшується (із 7,62 % у 1998 році до 27,63 % у 2010 році). У 2009 р. обсяг трансфертів порівняно з 1998 роком збільшився на 58 616,95 млн грн, або в 27,63 раза. За 11 років обсяг доходів місцевих бюджетів збільшився на 244 051,2 млн грн, або у 10,59 раза. Тобто обсяги міжбюджетних трансфертів зростають швидшими темпами, аніж доходи місцевих бюджетів. Така динаміка не є раціональною.

Як бачимо, частина трансфертів у доходах місцевих бюджетів за досліджуваний період зросла більш ніж у 3 рази. Це свідчить про відсутність прагнення у місцевої влади здійснювати ефективну регуляторну політику у регіоні.

Таким чином, провівши дослідження ситуації, що склалася на теперішньому етапі розвитку нашої держави, можемо відзначити, що сучасна українська модель міжбюджетних відносин потребує змін. Діючий механізм перерозподілу бюджетних коштів є недостатньо ефективним. З одного боку, трансферти знижують рівень фінансової самостійності органів боку самоврядування, посилює фінансову залежність від перерозподілу бюджетних ресурсів через центр. З іншого – розвиток регіонів України є нерівномірним, а це означає, що для їх фінансового вирівнювання необхідно застосовувати міжбюджетні трансферти з метою подолання розриву в соціальному та економічному розвитку територій.

Саме тому з метою вдосконалення механізму міжбюджетних відносин необхідно:

активізувати соціально-економічну та господарську діяльність регіонів для збільшення власних доходів, що, у свою чергу, призведе до зменшення величини трансфертів та кількості регіонів, що їх потребують;

поступово замінити дотації вирівнювання на субвенції на виконання конкретних інвестиційних проектів, на розвиток тих галузей, які б дозволяли виходити регіонам із числа слабозвинених;

удосконалити нормативи соціальних видатків, які повинні враховувати регіональну і місцеву специфіку;

зацікавити бюджети-донори тим, що певну частку суми перевиконаного доходу залишати у розпорядження органів місцевої влади;

провести адміністративно-територіальну реформу з метою об'єднання фінансових можливостей територіальних громад для вирішення своїх соціально-економічних проблем, що дозволить зменшувати видатки на забезпечення діяльності органів управління.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Бюджетний кодекс України, ухвалений Верховною Радою України 22.03.2001 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>. 2. Офіційний сайт Державного казначейства України. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/>. 3. Барановский Н. А. Депрессивность регионов Украины: финансовый аспект / Н. А. Барановский // Экономика и управление. – 2007. – № 2. – С. 87–91. 4. Фролов С. М. Проблемы формирования эффективного механизма межбюджетного регулирования в Украине та шляхи їх вирішення / С. М. Фролов // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – № 2. – С. 17–22. 5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>

УДК 338.49.

Майборода М. О.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

НАСЛІДКИ СКАСУВАННЯ ЛІЦЕНЗУВАННЯ НА ТУРИСТИЧНОМУ РИНКУ

Анотація. Проаналізовано зміни в умовах господарювання туристичних фірм, що пов'язані з виключенням діяльності туристичних агентів зі списку видів діяльності, які підлягають ліцензуванню.

Аннотация. Проанализированы изменения в условиях хозяйствования туристических фирм, которые связаны с исключением деятельности туристических агентов из списка видов деятельности, которые подлежат лицензированию.

© Майборода М. О., 2011

ISS

"Управління розвитком", №7(104) 2011



Annotation. The changes in the conditions of tourist firms' activity that are connected with the exception of activity of tourist agents from the list of types of activity, which are subject to licensing, are analyzed.

Ключові слова: ліцензування, туристичний агент, туристичний оператор, наслідки.

Отримання ліцензії було необхідною умовою функціонування туристичного підприємства, яке займається міжнародним та внутрішнім туризмом. За останні роки ліцензування досить інтенсивно розвивається, і з кожним роком збільшується кількість видачі ліцензій на туроператорську та турагентську діяльність, а кількість анульованих – знаходиться на низькому рівні. Це показує, що зростає кількість людей, які бажають займатися туризмом, що буде підвищувати рівень розвитку нашої держави. Ця тенденція спостерігалася до 2010 року.

19 жовтня 2010 року Верховна Рада України прийняла Закон "Про внесення змін у деякі законодавчі акти України відносно обмежень державного регулювання господарської діяльності", згідно з яким зменшили кількість діяльностей, які належать ліцензуванню. Серед них опинилася і турагентська діяльність. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває дослідження впливу цих процесів на туристичну діяльність в Україні, тому що не було приділено достатньо уваги наслідкам ліквідації ліцензування функціонування туристичного ринку. Метою статті є дослідження позитивних і негативних наслідків зміни процесу ліцензування для туристичної фірми. Темою ліцензування вже займалися багато вчених: Моргун О. Ф., Маринин М. М., Максименко С. В., Скибінський С. В., Дядечко Л. П., які вивчали важливість ліцензування у туристичній діяльності.

Ліцензування регулює та підвищує якість надання туристичних послуг, забезпечення захисту прав і інтересів громадян, сприяє охороні навколишнього середовища, зростанню рівня обслуговування, тому очікується, що зміни, які відбуваються у 2010 році, значно вплинуть на теперішній стан туристичної діяльності.

Аналіз процесу ліцензування туристичної діяльності за 2006 – 2009 рр. свідчить про загальну тенденцію збільшення кількості ліцензування. Кількість виданих ліцензій у 2009 році характеризується зростанням на 20 % у порівнянні з 2008 роком. Протягом останніх п'яти років за інформацією Державної служби курортів і туризму України спостерігається збільшення кількості ліцензійатів, що подано в таблиці [1].

Таблиця

Аналіз ліцензування туроператорської та турагентської діяльності

Вид ліцензійної діяльності	2007 рік	Темпи зростання 2006 – 2007 рр., %	2008 рік	Темпи зростання 2007 – 2008 рр., %	2009 рік	Темпи зростання 2008 – 2009 рр., %
Туроператорська діяльність	1606	1,71	1 904	20,58	2 146	35,90
Турагентська діяльність	3732	27,42	4 202	43,4619	5 176	76,715
Усього	5338	18,40	6106	35,44809	7 322	62,422

Як видно з таблиці, з 2007 року по 2009 рік кількість чинних ліцензій збільшилася на 18,4 %, але у 2006 році ця динаміка була більшою (22,8 %). Це зменшення остаточно закріплюється у 2008 році. У світі у цей час спостерігалися наслідки економічної кризи, що призвело до зменшення кількості виданих ліцензій. Однак була нерівномірна динаміка темпу приросту за роками (рис. 1).

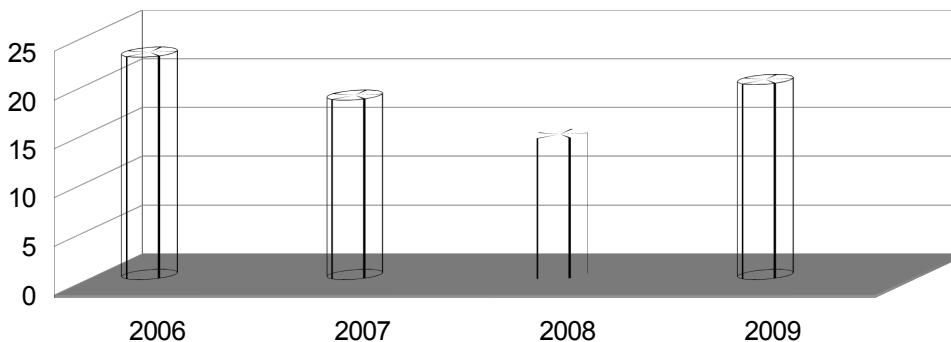


Рис. 1. Темпи приросту кількості чинних ліцензій туристичних фірм

Як видно з рис. 1, найменший приріст кількості виданих ліцензій спостерігається у 2008 році. Це частково пов'язано з наслідками світової кризи.

За даними Державної служби туризму і курортів, протягом 2009 року чинними були 7 322 ліцензій на туристичну діяльність, з них туроператорів – 2 146 та турагентів – 5 176, що подано на рис. 2. [1].

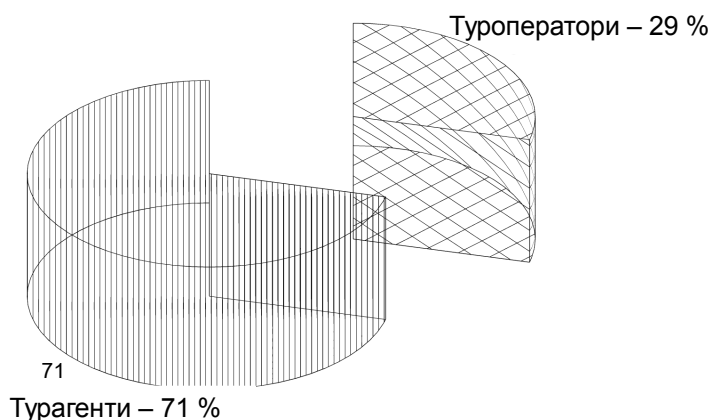


Рис. 2. Співвідношення чинних ліцензій на діяльність туристичних фірм у 2009 році

З рис. 2 видно, що у 2009 році було видано на 42 % ліцензій менше на туроператорську діяльність, ніж на турагентську.

Таким чином, ліцензування мало значну роль у регулюванні туристичної діяльності в Україні. Відміна ліцензування туристичної діяльності може мати певні позитивні і негативні наслідки.

Представники Державної служби туризму і курортів та Асоціації лідерів турбізнесу України, базуючись на досвіді країн Європи і Росії, вважають, що це буде сприяти розвитку туристичного ринку і спростить ведення бізнесу. Це пов'язано з тим, що для більшої кількості суб'єктів підприємницької діяльності буде відкритий доступ для туристичного ринку [2]. Туроператори – члени Асоціації лідерів турбізнесу України – переконані, що скасування ліцензування діяльності турагентів буде стимулювати впровадження сучасних, якісно нових механізмів забезпечення прав споживачів та саморегулювання туристичного ринку [3].

Однак скасування ліцензії несе ряд ризиків як для суб'єктів туристичної діяльності, так і для туристів. Процедура ліцензування певною мірою дисциплінувала турагентів та була стримуючим чинником проти зловживань і порушень закону. Наявність ліцензії свідчила, що на ринку працює суб'єкт, керівництво та співробітники якого мають спеціальну освіту, певний досвід, імідж і цей суб'єкт відповідає певним організаційним вимогам. Такі гарантії, що закріплюються вимогами ліцензії, надають упевненості туристам в отриманні якісних послуг. Крім того, перевірити кваліфікованість і порядність такого суб'єкта туристичного ринку не буде можливості.

Таким чином, турист не зможе бути упевненим, що йому надана достовірна інформація про тур, візові, митні правила, правила перетину державного кордону, а також про те, чи буде йому відшкодована шкода, заподіяна наданням недостовірної або неповної інформації. Відсутність ліцензії у турагента позбавляє туроператора можливості перевірити його профпорядність і репутацію на ринку. Це приведе до того, що на туроператора буде перекладена відповідальність за помилки і непрофесіоналізм турагентів, оскільки останні укладають договори від імені туроператора, а відносини виникають безпосередньо між туроператором і туристами [2].

Наук. керівн. Лопа Ю. Ю.

Література: 1. Державна служба курортів України/Статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua>. 2. УНІАН/Скасування ліцензування на турринку: які ризики чекають шанувальників подорожей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rights.unian.net>. 3. Асоціації лідерів турбізнесу України/Наслідки скасування ліцензування турагентської діяльності для туристичного ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.altu-expo.com>.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОЇ ФОРМИ ТУРИСТИЧНИХ ФІРМ

Анотація. Розглянуто вплив процедур ліцензування та оподаткування на діяльність туристичних фірм.

Аннотация. Рассмотрено влияние процедур лицензирования и налогообложения на деятельность туристических фирм.

Annotation. Influence of procedures of licensing and taxation on activity of tourist firms is considered.

Ключові слова: організаційно-правова форма, туристичний оператор, туристичний агент, ліцензування, Податковий кодекс України.

В останні місяці 2010 року в Україні на ринку туристичних послуг спостерігаються зміни в умовах господарювання, що пов'язано з прийняттям нового Податкового кодексу України, а також змінами в ліцензуванні турагентської діяльності. Саме тому питання організаційно-правової форми туристичних фірм є актуальним на сьогоднішній день.

Дослідженням розвитку туристичних фірм займалися ряд вчених: Милинчук Е., Мислівець Г., Кифяк В., Гуляев В., Іванов Ю. Однак аналізу структури туристичних підприємств за організаційно-правовою формою не було приділено достатньої уваги.

Метою статті є виявлення закономірностей впливу сучасної ситуації на туристичному ринку на туристичні фірми різних форм власності.

Відповідно до статті 1 Закону України "Про підприємства в Україні", підприємство як окрема юридична особа має самостійний баланс, розрахункові та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням, знак для товарів і послуг, але не має у своєму складі інших юридичних осіб. Стаття 2 того ж Закону передбачає можливість діяльності в Україні підприємств таких видів [1]:

- приватне підприємство, засноване на власності фізичної особи;
- колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства;
- комунальне підприємство, засноване на власності відповідної територіальної общини;
- державне підприємство, засноване на державній власності;
- господарське товариство;
- підприємство, засноване на власності об'єднання громадян.

Господарські товариства відповідно до Закону України "Про господарські товариства" можуть бути різних видів (рис. 1) [2].

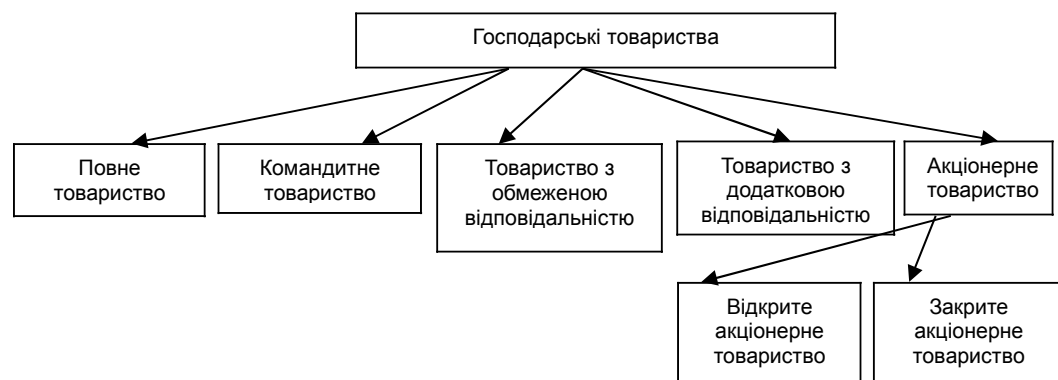


Рис. 1. Види господарських товариств

Для аналізу складу туристичних фірм за організаційно-правовою формою проведено дослідження туристичних агентств Харкова. Найбільшого розповсюдження здобули фізична особа – підприємець (ФЗОП), приватні підприємства, а серед господарських товариств – товариства з обмеженою відповідальністю та акціонерні товариства (рис. 2).

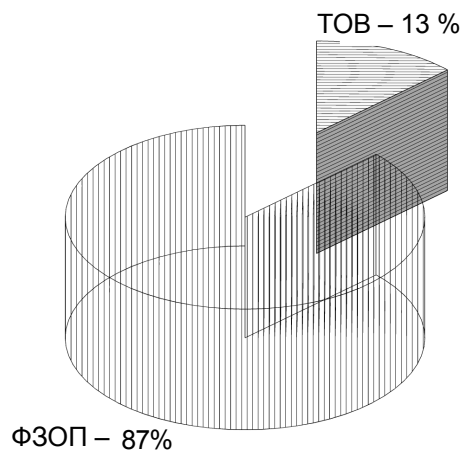


Рис. 2. Розподілення туристичних агентств Харкова за організаційно-правовою формою

З рис. 2 видно, що ФЗОП є більш розповсюдженою організаційно-правовою формою серед туристичних агентств Харкова та складає 87 %. Головним чином це залежить від величини турагентства, а також від розміру уставного фонду та форми сплати податків. Більшість турагентств працюють у сегменті малого бізнесу, оскільки для організації діяльності потрібно 1 – 4 спеціаліста. Тому турагентствам як невеликим фірмам вигідніше вести господарську діяльність як ФЗОП, оскільки є можливість оптимізувати оподаткування шляхом використання спрощеного оподаткування.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) характеризується тим, що статутний фонд розділений на частини, розмір яких визначається засновницькими документами. Учасники ТОВ несуть відповідальність у межах своїх внесків. Згідно із Законом України "Про внесення змін до деяких законів України щодо спрощення умов ведення бізнесу в Україні" від 15.12.2009 року, мінімальний статутний фонд ТОВ складає суму, еквівалентну 100 мінімальним заробітним платам. Мінімальна заробітна плата з 1 січня 2010 р. складає 869 грн, з 1 квітня 2010 р. – 884 грн, з 1 липня 2010 р. – 888 грн, з 1 жовтня 2010 р. – 907 грн, з 1 грудня 2010 р. – 922 грн [3].

Статутний фонд може формуватися як шляхом вкладу майна, так і фінансовими коштами. Всі учасники ТОВ відповідають за зобов'язання товариства в межах свого внеску в статутний фонд товариства. Статутний фонд підприємства має бути повністю сформований протягом року після створення товариства, а на кінець другого і кожного подальшого року діяльності ТОВ повинно володіти активами, вартість яких не менша суми статутного фонду підприємства.

Туристичні оператори відповідно до Закону України "Про туризм" – це юридичні особи. Серед туристичних операторів Харкова в основному зустрічаються ТОВ, акціонерні товариства (АО), рідше – державні підприємства. Структура підприємств за організаційно-правовою формою подана на рис. 3.

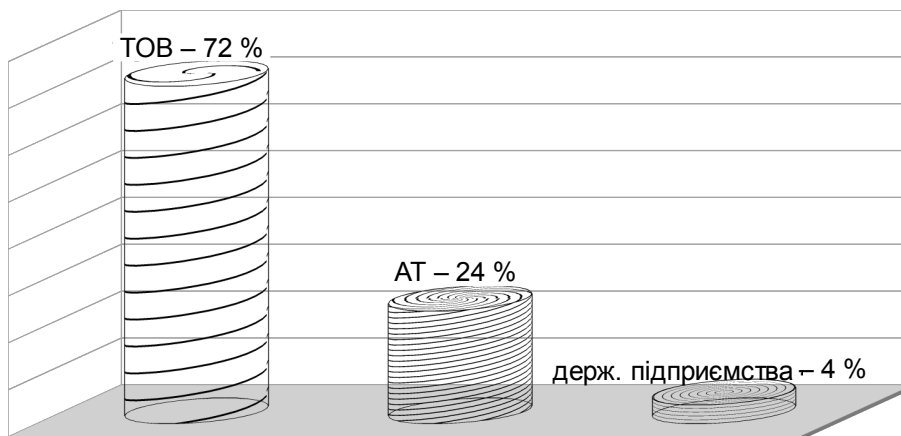


Рис. 3. Розподілення туристичних операторів Харкова за організаційно-правовою формою

Як видно з рис. 3, частка туристичних операторів з обмеженою відповідальністю більш поширена, ніж інші види господарських товариств, і складає 72 %. Це пояснюється тим, що мінімальний статутний фонд такого товариства, згідно із законом, мінімальний порівняно з мінімальним розміром статутного фонду акціонерного товариства. Статутний фонд акціонерного товариства складає загальну номінальну вартість випущених ним акцій і не може бути меншим суми, еквівалентної 1 250 мінімальним заробітним платам. Акціонери (учасники) несуть відповідальність за зобов'язання товариства лише у межах акцій, що належать їм.



Такі види господарських товариств серед туроператорів, як товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ), повне товариство (ПТ) та командитне товариство, зустрічаються досить рідко. Серед досліджених туристичних фірм Харкова таких підприємств не виявлено. Це головним чином зумовлено основними принципами організації та існування даних товариств. Учасники ТДВ відповідають за його зобов'язання своїми внесками до статутного фонду, а в разі їх недостатності – додатково майном, що належить їм, в однаковому для всіх учасників розмірі кратному внеску кожного учасника. Учасники ж ПТ здійснюють загальну підприємницьку діяльність і несуть солідарну відповідальність за зобов'язання товариства всім своїм майном.

Командитне товариство включає одного учасника або більшу кількість учасників, які здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть відповідальність за зобов'язання товариства всім своїм майном, є один або більше учасників, відповідальність яких обмежується вкладом у майно товариства (вкладників) [4].

На туристичний ринок України також вплинула відміна ліцензування турагентської діяльності. 19 жовтня 2010 року Верховна Рада України ухвалила Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України відносно обмеження державного регулювання господарської діяльності", реєстраційний номер 6696, згідно з яким перелік видів діяльності, які підлягатимуть ліцензуванню, значно скоротили [5]. Зокрема, передбачено, що турагентська діяльність не підлягатиме ліцензуванню. Прибічники такого нововведення спираються на досвід деяких країн Європи й Росії і відзначають, що це дасть поштовх розвитку туристичного ринку та спростить ведення бізнесу, оскільки полегшить доступ до нього більшої кількості суб'єктів підприємницької діяльності.

Сьогодні можна тільки прогнозувати, які саме наслідки матиме таке рішення. Адже ліцензія певною мірою дисциплінувала діяльність турагентств, утримувала їх від зловживань і порушень закону, які могли б призвести до її втрати. Крім того, ліцензія була доказом того, що на ринку діє суб'єкт, який має спеціальну освіту, певний досвід, імідж і відповідає організаційним вимогам, які дають упевненість у тому, що турист отримає якісні послуги.

Таким чином, турист не зможе бути впевненим, що йому надана достовірна інформація про тур, витримані візові, митні правила, правила перетину державного кордону, а також, чи буде йому відшкодована шкода, заподіяна наданням недостовірної або неповної інформації.

Щоб звести до мінімуму проблеми, які можуть виникнути у туроператорів у зв'язку з відміною ліцензій для агентств, відповідні асоціації України займатимуться тим, що заснують свою систему сертифікації, як це робить Асоціація лідерів туристичного бізнесу. Ще дві асоціації також мають намір ввести свою систему якості і проводити свою сертифікацію агентств. Таким чином, операторські асоціації – Асоціація туроператорів України (АТУ), Асоціація лідерів туристичного бізнесу (АЛТУ), Асоціація ділового туризму (АДТ) – матимуть свою систему сертифікації агентств. Сьогодні на туристичному ринку впроваджується програма захисту прав споживачів туристичних послуг "Знак якості АЛТУ". У її рамках здійснюються паспортизація приміщень, які призначені для обслуговування споживачів, а також оцінка кваліфікації персоналу шляхом дистанційного тестування. У цьому році Асоціація планує проводити добровільне тестування всіх бажаних турагентів. Надалі туроператори – члени АЛТУ – розглядають декілька варіантів впровадження системи роботи винятково з агентами, які пройшли добровільну перевірку якості обслуговування й відповідають вимогам АЛТУ. А для держави дуже важливо при відміні ліцензії ввести загальний державний реєстр [6].

Також на умови господарювання туристичних фірм значний вплив здійснює прийняття нового Податкового Кодексу України. Деякі зміни, що в ньому передбачені, подані в таблиці [7].

Таблиця

Зміни податку на прибуток та ПДВ

Діюча податкова ставка	Зміни у новому ПК	Наслідки
Податок на прибуток 25 %	Поетапне зниження: з 2011 р. до 23 %, з 2012 р. – до 21 %, з 2013 р. – до 19 %, з 2014 р. – до 16 %. Включення в прибуток витрат на послуги, надані спрощенцями	Зниження ставки податку на прибуток зменшить доходи бюджету, але залучить інвесторів, спонукатиме частину бізнесу "світити" свій прибуток. Включення в прибуток витрат на послуги, вказані спрощенцями, перекине схему відходу від оподаткування витрат (коли співробітників оформляли як ЧП), проте ударить і по реальному малому бізнесу, оскільки підприємствам не вигідно замовляти в "єдиноподатківців", наприклад, транспортні послуги або ремонт приміщень. Швидше за все велика частина спрощенців у цих сегментах перейде на загальну систему оподаткування або припинить своє існування. Це може підняти ціни на послуги на даних ринках
ПДВ 20 %	Вводиться автоматичне відшкодування ПДВ. З 01.01.2011 р. до 31.12.2013 р. ставка ПДВ буде 20 %, а з 01.01.2014 р. – 17 %	Якщо автовідшкодування ПДВ почне працювати, це зменшить об'єми "узятих у позику" державою у підприємств грошей і може створити складнощі Кабміну з фінансуванням витрат бюджету. Збільшить об'єм обігових коштів бізнесу, перш за все експортерів, що дасть можливість витратити їх на модернізацію виробництва. Після зниження ПДВ на 3 % товари теоретично можуть подешевшати на 1 – 1,5 %

Такі зміни можуть призвести до тінізації туристичного ринку, погіршення рівня захисту прав споживачів, скрути належного туристичного обслуговування під час Євро-2012 [6]. Деякі положення Податкового Кодексу йдуть у розріз з чинним законодавством України у сфері туризму, а також з директивами ЄС і рекомендаціями ВТО.

Таким чином, аналіз особливостей господарювання туристичних фірм Харкова за організаційно-правовою формою дає можливість визначити спектр можливостей підприємства, його основну відповідальність та головні принципи діяльності на туристичному ринку. Також слід зазначити, що сучасна ситуація на туристичному ринку та зміни, які відбуваються у результаті внесення поправок до законодавства України з боку влади, мають значний вплив на діяльність туристичних фірм.

Наук. керівн. Лола Ю. Ю.

Література: 1. Закон України "Про підприємства в Україні" № 888-ХІІ від 27.03.91, ВРУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>. 2. Закон України "Про господарські товариства" № 1577-ХІІ від 19.09.91, ВРУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>. 3. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо спрощення умов ведення бізнесу в Україні" № 1759-VI від 15.12.09, ВРУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>. 4. www.ubmsvit.com.ua. 5. Закон "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України відносно обмеження державного регулювання господарської діяльності" № 2608-VI від 19.10.10, ВРУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>. 6. Чигирь Л. АЛТУ: Потрібні стандарти якості / Л. Чигирь // Українська туристична газета. – 2010. – № 12. – С. 7–8. 7. <http://search.ligazakon.ua/>.

УДК 005.915

Головко В. О.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УЗАГАЛЬНЕННЯ ОСНОВНИХ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА"

Анотація. Проаналізовано різні точки зору поняття "фінансова стійкість підприємства", узагальнено їх та виведено власне тлумачення цього поняття.

Аннотация. Проанализированы разные точки зрения понятия "финансовая устойчивость предприятия", обобщено их и выведено собственное трактование этого понятия.

Annotation. The different points of view of concept the "financial stability of enterprise" are analyzed, they are summarized and the own definition of this concept is lead out.

Ключові слова: підприємство, фінансова стабільність, фінансова стійкість.

Сьогодні господарюючі суб'єкти самостійно планують і здійснюють фінансово-економічну діяльність. Фінансовий стан визначає місце підприємства в економічному середовищі та те, наскільки ефективним і безризиковим може бути його функціонування. Оцінка результатів діяльності підприємства є одним з основних елементів у системі управління та прийняття рішень керівництвом. Основний акцент при цьому спрямований на забезпечення стабільності і прогнозування можливостей економічного зростання, що неможливо без визначення такої характеристики, як фінансова стійкість. Фінансова стійкість підприємства та організацій є запорукою виживання та основою стабільного становища, а також важливою складовою, що визначає фінансову стабільність як окремих суб'єктів господарювання, так і всієї фінансової системи в цілому, загальний стан економіки.

Практична значущість аналізу фінансової діяльності і визначення стійкості підприємства полягає в тому, що на основі цієї інформації можна побудувати роботу підприємства незалежно від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури, а отже, зменшити ризик банкрутства. У зв'язку з цим стратегічною метою діяльності будь-якого підприємства є забезпечення його фінансової



стабільності, а для цього є необхідним визначення сутності та природи поняття "фінансова стійкість", а отже, проблема вирішення сутності даного поняття залишається відкритою і потребує подальшого вивчення.

Відповідно до цього метою статті є дослідження поняття "фінансова стійкість підприємства", проведення порівняльного аналізу тлумачення його різними авторами та на основі проведеного узагальнення виведено власне тлумачення цього поняття.

Об'єкт дослідження – поняття "фінансова стійкість підприємства".

Предметом дослідження є узагальнення основних підходів до визначення сутності поняття "фінансова стійкість підприємства".

У фаховій економічній літературі приділено достатньо уваги визначенню сутності та природи поняття "фінансова стійкість" такими вітчизняними вченими, як: І. О. Бланк [1], М. Я. Коробов [2], Г. В. Савицька [3], О. Р. Кривицька [4], Н. А. Мамонтова [5], М. О. Кизим [6], Г. Г. Єрмоленко [7] та ін. Серед зарубіжних вчених, що досліджували це питання, слід відмітити: К. Друрі [8], К. Хеддервіка [9] та ін. Проте на сьогодні і досі залишається актуальним питання визначення природи фінансової стійкості та основних чинників впливу на неї.

Відповідно до цього перед автором було поставлено такі завдання: по-перше, визначити сутність поняття "фінансова стійкість"; по-друге, знайти відмінні та спільні риси у тлумаченні поняття "фінансова стійкість" різними авторами; по-третє, окреслити вектор подальшого розвитку даного питання.

Науково-теоретичний аналіз поняття "фінансова стійкість підприємства", її роль у життєдіяльності, конкурентоспроможності – необхідний етап у розв'язанні проблем не лише на мікро-, а й на макрорівні. Саме фінансова стійкість підприємства характеризує результат поточного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами й зобов'язаннями на мікрорівні та ритмічність виробництва якісної продукції, яка матиме сталий попит, у міцному становищі підприємства на ринку забезпечується на макрорівні, що обумовлює значні розбіжності у поглядах вчених.

Для того щоб дати визначення поняттю фінансової стійкості підприємства з економічної точки зору, звернемося до Великого економічного словника [10], згідно з яким "фінансова стійкість" – це фінансовий стан підприємства, господарська діяльність якого забезпечує в нормальних умовах виконання всіх його зобов'язань перед робітниками, іншими організаціями, державою, завдяки достатнім доходам і у відповідності доходів видаткам. Результати дослідження характеристик визначення поняття "фінансова стійкість" в економічній літературі подано в таблиці.

Таблиця

Тлумачення поняття "фінансова стійкість" у літературних джерелах

Автор	Тлумачення поняття	Коментар
1	2	3
Бланк І. О. [1]	Поняття близьке до "фінансової рівноваги", зміст цих категорій визначається частиною власних джерел при формуванні фінансових ресурсів підприємства	Дане трактування не є об'єктивним, оскільки значенню залучених джерел при формуванні фінансових ресурсів підприємства не приділяється достатньої уваги
Коробов М. Я. [2]	Відповідність параметрів діяльності підприємства та розміщення його фінансових ресурсів критеріям позитивної характеристики фінансового стану	Значна увага в даному тлумаченні приділяється лише позитивним характеристикам фінансового стану підприємства, а в сучасних умовах таких підприємств незначна частина
Савицька Г. В. [3]	Здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищах, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику	Дане тлумачення не є об'єктивним, оскільки не враховується часовий інтервал
Кривицька О. Р. [4]	Результат формування достатнього для розвитку підприємства прибутку, що є визначальною ознакою його економічної незалежності	Дане трактування не є повним, оскільки визначальною ознакою економічної незалежності виступає лише прибуток
Мамонтова Н. А. [5]	Економічний стан підприємства за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва	Дане тлумачення не є об'єктивним, оскільки не враховує вплив внутрішніх і зовнішніх факторів

1	2	3
Кизим М. О. [6]	Фінансова стійкість розглядається в контексті фінансової рівноваги підприємства	Недоліком даного трактування є те, що фінансову стійкість ототожнюють з фінансовою рівновагою
Єрмоленко Г. Г. [7]	Фінансова стійкість є головним компонентом загальної економічної стійкості підприємства, оскільки є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, формується у процесі його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності	Дане тлумачення поняття є дуже узагальненим і повністю не відображає його суть
К. Друри, К. Хеддервік [8; 9]	Фінансова стійкість підприємства визначається його фінансовою незалежністю, вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів і інвесторів. Фінансова стійкість у довгостроковому плані характеризується співвідношенням власних і позикових коштів	У даному тлумаченні недостатньо точно відображається суть даного поняття, оскільки залежність перед кредиторами не повною мірою характеризує фінансову незалежність підприємства

Таким чином, ґрунтуючись на думках вище названих вчених-економістів пропонується власне авторське бачення поняття "фінансова стійкість" – це такий стан підприємства, що характеризується фінансовою незалежністю та потенційною фінансовою спроможністю підприємства забезпечити високий рівень платоспроможності, ліквідності, кредитоспроможності при врахуванні зовнішніх і внутрішніх чинників впливу на діяльність підприємства в довгостроковому періоді.

Таке уточнення, на погляд автора, дає змогу вдосконалити теоретичний апарат у визначенні фінансової стійкості підприємства. Однак трактування цього поняття цим не обмежується і потребує подальшої розробки задля визначення характерних рис фінансової стійкості підприємства на ринку, а також досягнення короткострокових та довгострокових цілей підприємства.

Наук. керівн. Литовченко О. Ю.

Література: 1. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 480 с. 2. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2000. – 378 с. 3. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник / Г. В. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с. 4. Кривицька О. Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку / О. Р. Кривицька // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 138–143. 5. Мамонтова Н. А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості) : автореф. дис. к.е.н. / Н. А. Мамонтова ; Інститут економічного прогнозування НАН України. – К. : Науковий світ, 2001. – 17 с. 6. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : [монографія] / [М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копач]. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 144 с. 7. Єрмоленко Г. Г. Теоретические аспекты исследования понятия финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов / Г. Г. Ермоленко, Е. И. Копачева // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия : Экономика и управление. – 2010. – Т. 23 (62). – № 1. – С. 68–76. 8. Друри К. Производственный и управленческий учет / К. Друри. – М. : ЮНИТИ, 2005. – 476 с. 9. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий / К. Хеддервик ; пер. с англ. Д. П. Лукичева и А. О. Лукичевой ; под ред. Ю. Н. Воропаева. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с. 10. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – 2-е изд. перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2009. – 860 с.

УДК 005.332.8

Ткаченко К. С.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА



Анотація. Досліджено сутність категорії "результативність". Розглянуто різноманітні підходи до визначення її змісту та основні чинники, що впливають на неї. Проаналізовано результативність як об'єкт управління у сучасних умовах господарювання.

Аннотация. Исследована сущность категории "результативность". Рассмотрены различные подходы к определению ее содержания и основные факторы, влияющие на нее. Анализируется результативность как объект управления в современных условиях хозяйствования

Annotation. The essence of the category "content" is studied. Different ways according to its content and main factors that influence it are examined. Performance as the object of management in modern conditions of management is analyzed.

Ключові слова: результативність, управління результативністю, критерії результативності підприємства, модель управління результативністю підприємства.

Останнім часом у вітчизняній та зарубіжній літературі набуло популярності явище "управління, націлене на результати", або "управління результативністю". Багато вчених вважають пріоритетним напрямом управління компанією в цілому саме управління результативністю. Але поняття результат з точки зору управління є досить містким та широким. І важко зрозуміти, що саме мається на увазі під результативністю підприємства. Також, незважаючи на велику увагу, що приділяється зараз управлінню результатами, ще не розроблено єдиної системи показників.

Слід зазначити, що вивченням результативності діяльності підприємства займалися такі вчені, як П. Друкер, М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Е. Дж. Долан, Шеремет А. Д., Сінк Д. С., Федулова Л. І. та ін.

У цьому дослідженні автор визначить, що таке результативність, які фактори впливають на неї, як її можна оцінити та в чому полягає управління результативністю компанії.

Щоб найбільш повно зрозуміти сутність такої категорії, як результативність, розглянемо погляди цих та інших авторів на це поняття.

П. Друкер під результативністю розуміє наслідок того, що робляться правильні речі [1].

М. Х. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі вважають, що результативність – це зовнішня ефективність, що вимірює досягнення цілей підприємства, яка виражає не лише економічність, але й характеристики взаємовідносин із зовнішнім середовищем [2].

Е. Дж. Долан розглядає результативність як досягнення поставлених цілей з найменшими витратами та помилками [3].

Ковальов В. В., у свою чергу, говорить про результативність як про величину, що відображає прибутковість, динамічність виконання цілей, ефективність використання економічного потенціалу, положення на ринку цінних паперів [1].

Шеремет А. Д. та Сайфулін Р. С. вважають результативністю величину, що характеризує ступінь ділової активності [4].

Дуже вдале, на думку автора, визначення результативності подане в роботі Д. С. Сінка. Автор трактує результативність як сукупний результат функціонування підприємства та накопичений потенціал його подальшого розвитку [1].

Перевалов Ю. В., Гимаді І. Е. та Добродей В. В. під результативністю розуміють ступінь досягнення основних цілей, що характеризується кількісними показниками, які, у свою чергу, відображають цілі, без урахування економічності їх виконання [5].

На думку Федулової Л. І., результативність — це міра точності управління, яка характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї. Вона пов'язана з виробничими, технологічними та управлінськими процесами, конкретними проблемами і способами їх вирішення.

Як видно із вищеведеного, вчені не дійшли єдиної думки щодо визначення поняття "результативність", так само немає єдиного підходу стосовно управління результативністю.

Підсумовуючи думки різних авторів, наведемо своє розуміння результативності. Результативність – це характеристика діяльності підприємства, що показує якість взаємодії із зовнішнім середовищем, а також ступінь виконання поставлених цілей.

Загалом вивчення системи управління результативністю потрібне для вирішення проблеми стратегічного, тактичного та оперативного характеру, дає змогу обґрунтувати управлінські рішення, забезпечити ефективність їх реалізації. Це, у свою чергу, зумовлене наявністю основної та додаткових цілей компанії, які потребують різних критеріїв оцінки, складністю оцінки результатів у часі та просторі, наявністю зовнішніх загроз та високим рівнем ймовірності їх виникнення, неузгодженістю цілей підрозділів компанії, постійними змінами факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ [6].

Кожне підприємство у процесі своєї діяльності ставить перед собою різні цілі та завдання. Тому важко чітко визначити зміст та послідовність окремих дій, що мають привести до результативної роботи, оскільки виконання різного роду завдань потребує різних витрат, залучення різних фахівців, різного часу на своє виконання тощо. Також не можна відразу оцінити, як застосування тієї чи іншої дії вплинуло на діяльність підприємства в цілому.

Щоб мати уявлення, як відбувається управління результативністю на підприємстві, потрібно змоделювати цей процес (рисунок). Для цього абстрагуємось від виду діяльності, цілей та завдань підприємства і будемо вважати, що метою управління результативністю є розробка стратегічного та тактичного планів розвитку, які, у свою чергу, будуть містити дані про конкретні цілі підприємства та строки їх досягнення.

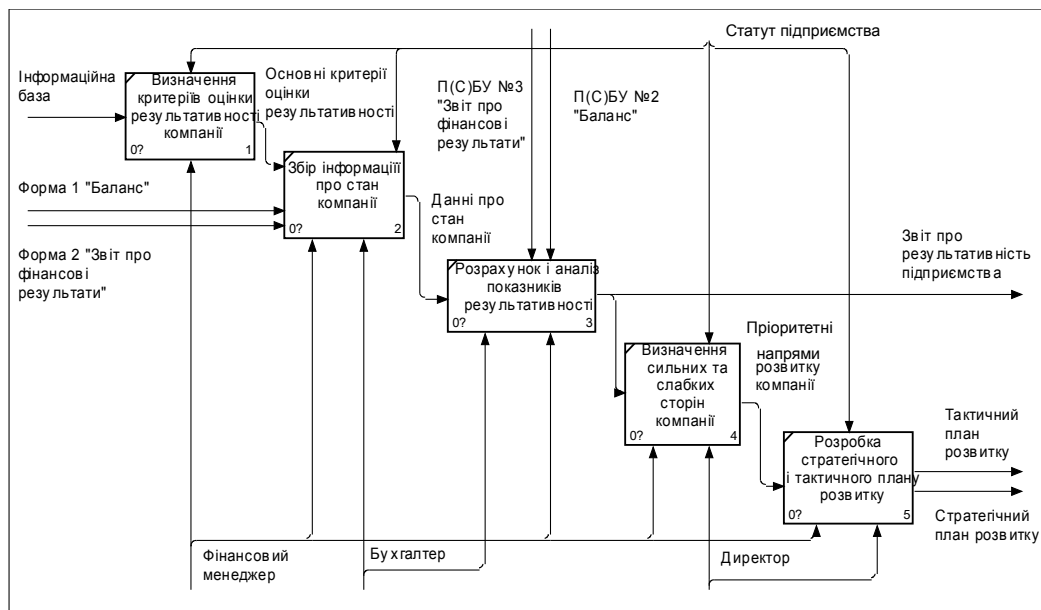


Рис. Модель процесу управління результативністю

Результативність є величиною, що складається з багатьох критеріїв, кожен з яких, у свою чергу, також є складною величиною. Склад результативності функціонування підприємства багато в чому визначається специфікою його діяльності.

Через те що мета становить собою ні що інше як кількісні та якісні характеристики функціонування підприємства, до досягнення яких воно прагне, критерії, що характеризують результативність функціонування підприємства, також поділяються на кількісні та якісні.

Під кількісними розуміють критерії, які можуть бути повністю оцінені абсолютними або відносними показниками. До них відносять: прибутковість, економічність, положення на ринку, продуктивність, дієвість [1].

Під якісними розуміють характеристики діяльності підприємства, які не можуть бути повністю і несуперечливо описані за допомогою абсолютних або відносних показників, а саме якість трудового життя та виконуваних робіт, інновативність. Також слід зазначити, що досягнення якісних характеристик функціонування підприємства повинно приводити до поліпшення кількісних характеристик (у підсумку прибутку), тобто вони виступають як засоби досягнення необхідних кількісних критеріїв у довгостроковому аспекті [1].

Визначившись з тим, що становить результативність, та виділивши деякі показники, які її характеризують, потрібно розглянути фактори, що впливають на результативність. Це потрібно в першу чергу для того, щоб зрозуміти, як можна управляти результативністю.

Результативність залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів. До внутрішніх можна віднести створення умов праці та її ефективність на конкретному об'єкті, величини акціонерного капіталу й величини доходу від реалізованого товару. До зовнішніх – ситуації, що складаються в економічній, соціальній, політичній та інших сферах життя, що прямо або опосередковано впливають на компанію.

Найбільш вдало, на думку автора, описала внутрішні фактори, що впливають на результативність організації, Федулова Л. І. На її думку до них слід віднести потенціал системи організації, збалансованість складових організації, процеси на всіх стадіях кругообігу фондів, рівень розвитку всіх підсистем, раціональність співвідношення між результативністю господарської та результативністю фінансової діяльності, оптимальну залежність між активною і пасивною адаптивними реакціями системи, потенціал конкурентного статусу організаційних формувань тощо.

Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що управління результативністю потрібне для вирішення таких завдань, як скорочення витрат на всіх стадіях життєвого циклу товару, збільшення доходів компанії (збільшення частки ринку, збільшення обсягів продажу, за рахунок підвищення якості продукту), поліпшення системи управління компанією завдяки підвищенню обґрунтованості й оперативності рішень, що приймаються.

Тому подальша розвідка полягає в розробці системи критеріїв результативності та вдосконаленні механізму управління нею.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Тищенко А. Н. Экономическая результативность деятельности предприятий : монография / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, Я. В. Догадайло. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2005. – 144 с. 2. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. О. И. Медведь. – 3-е изд. – М. : Вильямс, 2007. – 664 с. 3. Долан Э. Дж. Экономикс: англо-русский словарь-справочник / Э. Дж. Долан, Б. И. До-



миненко ; пер. с англ. – М. : Лазурь, 1994. – 544 с. 4. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА, 2000. – 208 с. 5. Перевалов Ю. В. Эффективность деятельности приватизированных предприятий и отраслей: методические вопросы анализа / Ю. В. Перевалов, И. С. Ги-мади, В. В. Добродей // Общество и экономика. – 1997. – № 9 – 10. – С. 23 – 26. 6. Федулова Л. И. Менеджмент организаций / Л. И. Федулова. – К. : Либідь, 2004. – 448 с.

Єфімова Ю. І.

УДК 336.131

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФЕРТНОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ

Анотація. Подано й узагальнено теоретичні питання організації ефективної трансфертної політики. Визначено та проаналізовано основні особливості функціонування системи міжбюджетних трансфертів в Україні, запропоновано шляхи її вдосконалення.

Анотация. Представлены и обобщены теоретические вопросы организации эффективной трансфертной политики. Определены и проанализированы основные особенности функционирования системы межбюджетных трансфертов в Украине, предложены пути ее совершенствования.

Annotation. The article is devoted to the theoretical questions of effective transfers policy. The main characteristic of the system of intergovernmental transfers in Ukraine are identified and analyzed. Some improvements are suggested.

Ключові слова: бюджет, міжбюджетні відносини, міжбюджетні трансферти.

Міжбюджетні відносини – ключова ланка бюджетного процесу, важливий інструмент удосконалення фінансових відносин між центральними та місцевими органами влади, важіль, що безпосередньо впливає на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць. У Програмі економічних реформ на 2010 – 2014 роки підкреслюється, що зараз міжбюджетні відносини не є досконалими та потребують реформ [1, с. 17]. Гострої актуальності набуває аналіз особливостей трансфертної політики України, що викликано необхідністю реформування міжбюджетних відносин у світлі змін економічних і соціальних умов життя громадян України.

Вивченню міжбюджетних відносин присвячено багато праць вчених-економістів. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили такі вчені, як Т. Бондарук, А. Буряченко, Ю. Радіонов, Ю. Мосієнко, С. Юшко, І. Луніна. На жаль, спеціальні наукові дослідження особливостей трансфертної політики в системі міжбюджетних відносин не здійснювались.

Як у докризовий, так і в післякризовий період спостерігається відсутність або слабкість системи розподілу трансфертів з національного бюджету, що може, у свою чергу, обумовити виникнення проблем з проведенням загальної бюджетної політики у державі та зі здійсненням ефективного бюджетного вирівнювання.

Метою статті є розробка та теоретичне обґрунтування рекомендацій щодо вдосконалення проведення трансфертної політики України.

Міжбюджетні відносини – це відносини між державою, Автономною Республікою Крим та місцевим самоврядуванням щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України [2, с. 69]. Міжбюджетні відносини мають бути спрямовані головним чином на сталий розвиток держави, її регіонів, як в економічному, так і в соціальному плані. Основним інструментом розподілу фінансових ресурсів є система міжбюджетних трансфертів [3, с. 51]. Останніми роками саме за допомогою системи міжбюджетних трансфертів вирішувалась проблема нестачі коштів місцевих бюджетів. Зазначимо, що міжбюджетні трансферти – це кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого [1, с. 6]. Починаючи з 1999 року в Україні міжбюджетні трансферти передбачені бюджетами всіх адміністративно-територіальних одиниць. Найбільший рівень дотаційності притаманний сільським бюджетам, які не мають власної реальної дохідної бази і найбільше серед усіх видів місцевих бюджетів залежать від допомоги з бюджетів вищих рівнів бюджетної системи [4, с. 149]. Така залежність місцевих бюджетів від трансфертів з Державного бюджету обумовлює уповільнення процесів економічного розвитку регіонів [5, с. 34]. Місцева влада займається переважно виконанням делегованих державою повноважень, а не питаннями місцевого значення, надмірна частка трансфертів аж ніяк не стимулює їх до нарощування власної

дохідної бази (втрачається їх зацікавленість у збільшенні надходжень від власних джерел) [6, с. 89]. Існує декілька форм передачі міжбюджетних трансфертів з бюджетів вищого рівня до бюджетів нижчого рівня (рисунок).



Рис. **Форми міжбюджетних трансфертів**

Виходячи з рисунку, можна зробити висновок, що форми міжбюджетних трансфертів мають спільні та відмінні риси. Спільною рисою є те, що всі форми міжбюджетних трансфертів надаються бюджетам різних рівнів на безоплатній умові.

Проте дотації вирівнювання, на відміну від субвенцій та субсидій, є нецільовими ресурсами, і місцеві органи влади можуть використовувати їх на свій розсуд у межах наданих їм повноважень.

Крім того, слід зазначити, що вилучення коштів – це явище зворотне дотації, тобто кошти бюджетного надлишку передаються з бюджетів нижчого рівня до бюджетів вищого рівня.

Важливо також зазначити, що перерозподіл коштів за допомогою взаємних розрахунків здійснюється при наявності надлишку коштів в одному бюджеті та нестачі коштів в іншому в однаковому розмірі.

Особливістю надання бюджетних позичок є їх безвідсотковий характер, проте вони мають бути погашені до закінчення бюджетного року.

Отже, всі форми міжбюджетних трансфертів надаються бюджетам різних рівнів з метою подолання нерівності між бюджетами різних рівнів.

У ході дослідження встановлено, що головною особливістю міжбюджетних відносин є достатньо вагома залежність місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів. Існує необхідність виділення основних причин виникнення такого становища.

Найголовнішу причину науковці бачать у недосконалості системи розмежування доходів між рівнями бюджетної системи. Для визначення шляху покращення становища прийнято рішення порівняти наукові думки відомих авторів за допомогою методу аналізу наукових джерел.

Результати аналізу подані у таблиці.

Таблиця

Аналіз шляхів покращення міжбюджетних відносин

Автор	Наукова думка
1	2
Ю. Мосієнко [8, с. 495, 496]	Для покращення міжбюджетних відносин слід розширювати склад місцевих податків і зборів, а також фіскальних повноважень органів місцевого самоврядування

1	2
Ю. Радіонов [3, с. 58]	В умовах обмеженості бюджетних ресурсів фінансово забезпечити розвиток економіки можна шляхом оптимізації структури видатків. Для цього слід перерозподілити кошти між певними напрямками видатків, попередньо проаналізувавши ефективність останніх
І. Луніна [9]	Податкові повноваження місцевих органів влади фактично обмежуються місцевими податками та зборами, а також правом змінювати ставки єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва. Це означає, що органи місцевого самоврядування фактично позбавлені повноважень, які дозволяли б їм приводити видатки місцевих бюджетів у відповідність з можливостями їх фінансування
С. Юшко [6, с. 88, 96]	Вважає, що реальну самостійність місцеві бюджети можуть мати тільки за умови їх фінансової незалежності. Для зміцнення фінансової незалежності слід переглянути групу надходжень, що закріплюються за місцевими бюджетами, та розширити її склад, зокрема, включивши частину податку на прибуток, додану вартість тощо

Аналіз економічної літератури, поданий у таблиці, виявив, що з метою покращення системи розмежування доходів між рівнями бюджетної системи слід розширяти власну дохідну базу місцевих бюджетів.

З метою наповнення власної дохідної бази місцевим бюджетам доцільно розширити податкову базу, що сприятиме зацікавленості населення у сплаті податків, бо наявним буде зв'язок між сплатою податків до місцевого бюджету та отриманням послуг за рахунок місцевих бюджетів.

Ще однією особливістю системи міжбюджетних трансфертів є нецільове та неефективне їх використання. Під "неефективним використанням бюджетних коштів" слід розуміти таке їх використання, що не призводить до досягнення поставленої мети або призводить до надання неякісних послуг.

Необхідно зазначити, що у структурі виявлених правопорушень частка неефективного використання коштів за 2005 – 2008 роки становила в середньому 45 % [3, с. 54]. Неефективне використання трансфертів з Державного бюджету викликано передусім необдуманими управлінськими рішеннями, недосконалим прогнозуванням і плануванням, тривалим утриманням коштів на рахунках без руху. На жаль, подібні факти набрали систематичного характеру як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

Причинами неефективного використання трансфертних сум є також придбання за них морально застарілого обладнання, завищення вартості проектно-кошторисної документації, необґрунтоване збільшення капітальних видатків, оплата ненаданих послуг, поділ грошей між численними об'єктами [3, с. 55].

Для припинення неефективного використання трансфертних сум потрібен комплекс заходів, зокрема, з упровадження системи мотивації для розпорядників і одержувачів коштів, посилення відповідальності всіх осіб, причетних до цього.

У ході дослідження встановлено, що головною особливістю міжбюджетних відносин є достатньо вагома залежність місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів.

Починаючи з 2005 року міжбюджетні відносини характеризуються зменшенням частки власних доходів місцевих бюджетів, збільшенням трансфертних платежів з Державного бюджету та нецільовим і неефективним їх використанням.

Зазначені особливості негативно впливають на соціально-економічний розвиток регіонів та країни в цілому, що аргументує необхідність реформування системи міжбюджетних відносин у контексті бюджетних трансфертів.

Таким чином, у результаті дослідження економічної літератури було виявлено, що реформування системи трансфертів необхідно здійснювати за такими напрямками:

1. Недосконалість системи розмежування доходів між рівнями бюджетної системи доцільно виправляти шляхом розширення фінансової бази місцевих бюджетів.

2. Недосконалість системи видатків слід виправляти шляхом розширення видаткових повноважень органів місцевої влади.

3. З метою припинення нецільового та неефективного використання бюджетних коштів слід вдосконалювати систему моніторингу й оцінювання якості використання бюджетних коштів, забезпечувати зовнішній аудит місцевих фінансів.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в тому, що було формалізовано основні форми надання міжбюджетних трансфертів. Крім того, були узагальнені наукові концепти відомих авторів щодо шляхів подолання залежності місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів.

Практична значимість дослідження полягає в тому, що основні висновки та отримані результати можуть бути застосовані при розробці механізму надання міжбюджетних трансфертів бюджетам різних рівнів бюджетної системи України.

Наук. керівн. Юсєалієва А. В.

Література: 1. Програмі економічних реформ на 2010 – 2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf. 2. Бюджетний кодекс України. – Х. : ТОВ "Одісеї", 2010. – 104 с. 3. Радіонов Ю. Про використання міжбюджетних трансфертів / Ю. Радіонов

// Економіка України. – 2010. – № 9. – С. 50–59. 4. Бондарук Т. Ефективність трансфертної політики в системі міжбюджетних відносин / Т. Бондарук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5(83). – С. 146–153. 5. Бураченко А. Стан і перспективи фінансової взаємодії бюджетів / А. Бураченко // Ринок цінних паперів України. – 2009. – № 9. – С. 33–40. 6. Юшко С. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми і перспективи / С. Юшко // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 86–97. 7. Фещенко Л. Л. Бюджетна система України : навчальний посібник / Л. Л. Фещенко, П. В. Проноза, Н. В. Кузьминчук. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 292 с. 8. Мосієнко Ю. Урегулювання міжбюджетних відносин у контексті адміністративної реформи в Україні / Ю Мосієнко // Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президенті України. – 2005. – № 2. – С. 489–497. 9. Лунина І. Стратегія реформування місцевих бюджетів в Україні [Електронний ресурс] / І. Лунина // Зеркало недели. – 2006. – № 21. – Режим доступа : <http://www.zn.ua/2000/2040/53556/>.

УДК 336.14:352

Мякота І. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотация. Розглянуто сутність місцевих бюджетів, принципи їх формування і виконання, а також необхідність та призначення місцевих бюджетів у сучасних умовах.

Аннотация. Рассмотрено сущность местных бюджетов, принципы их формирования и выполнения, а также необходимость и назначение местных бюджетов в современных условиях.

Annotation. The essence of local budgets, principles of their formation and performance, and also the necessity and purpose of local budgets in modern conditions are considered.

Ключові слова: бюджет, місцевий бюджет, формування і виконання місцевих бюджетів

Однією з найважливіших у фінансовій політиці України є проблема місцевих бюджетів. Невиконання місцевими органами влади планів відрахувань до державного бюджету створює загрозу як власне фінансовій стабілізації, так і проведенню структурних реформ. Нестабільність дохідної бази місцевих бюджетів, відсутність ефективного механізму міжрегіонального перерозподілу державних доходів, значні відмінності в рівні економічного розвитку регіонів і умовах життя в них потенційно ведуть до соціальних конфліктів і політичної нестабільності.

Метою даної роботи є теоретичне обґрунтування й розробка рекомендацій щодо сутності та необхідності місцевих бюджетів у сучасних умовах.

Об'єкт дослідження – теоретичне підґрунтя місцевих бюджетів у сучасних умовах.

Предмет дослідження – місцеві бюджети України.

Головною ланкою фінансів органів місцевого самоврядування є їх бюджет, тобто затверджений рішенням відповідної ради на певний період часу розпис доходів та витрат територіальної громади у грошовому вираженні. Бюджетний процес визначається Конституцією України, Бюджетним кодексом України, законами "Про місцеве самоврядування в Україні", "Про бюджетну систему України" і регламентуються законодавчими та нормативними актами.

У 2001 році введено в дію Бюджетний кодекс України (БКУ), у якому визначено основні принципи організації місцевих фінансів, джерела формування і напрями використання фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, а також їх фінансові права. Із введенням Кодексу розпочалось бюджетне реформування, яке триває до цього часу. Були змінені підходи до формування бюджетів різних рівнів, запроваджено оновлену схему відносин між державним та місцевими бюджетами. Місцеві бюджети отримали більшу самостійність та стали незалежними один від одного. Відбувся перехід від ручного управління бюджетними коштами до формульного підходу при розмежуванні видатків і визначенні державних трансфертів для міст обласного значення та районів, від районів — до місцевих бюджетів територіальних громад. Це дало можливість спрямувати зусилля на збільшення надходжень і на посилення ефективності використання бюджетних коштів на місцевому рівні. Іншими словами, органи місцевого самоврядування отримали давно очікувані реальні стимули до нарощування своїх фінансових ресурсів. Водночас кодекс передба-



чає одну з важливих і обов'язкових умов – прозорість бюджетного процесу, а саме: застосування нових підходів і методів до аналізу конкретних наявних або перспективних проблем для ухвалення відповідних рішень [1, с. 56].

Значний внесок у вивчення питань бюджетного процесу і, зокрема, формування і виконання місцевих бюджетів зробили вітчизняні вчені Й. Бескид, С. Буковинський, О. Василик, І. Д'яконова, А. Єпіфанов, Кириленко О. П., В. Кравченко, І. Луніна, Ю. Ляшенко, С. Огородник, Прохорова В. В., І. Радіонова, М. Романів, І. Л. Сазонець, В. Шевчук, С. Юрій, а також зарубіжні – Б. Аллан, Ш. Бланкарт, Боді Зві, Мертон Роберт, Дж. Е. Стігліц, Ж. Марку, Шері Е. Емблі.

Бюджету належить важлива роль у фінансовій системі держави. Через бюджет здійснюється фінансування заходів економічного і соціального розвитку, що мають загальнодержавне значення, а також стосуються міждержавних відносин. За його допомогою перерозподіляється частина фінансових ресурсів між адміністративно-територіальними одиницями України з метою вдосконалення структури суспільного виробництва і забезпечення соціальних гарантій населенню. Бюджет є важливим інструментом держави, через який забезпечується контроль за станом виробництва в цілому.

Дослідження й аналіз структури зазначених відносин дає змогу зрозуміти економічний зміст бюджету, глибше виявити його роль у розподільчих процесах.

Місцевим бюджетам як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування належать особливе місце в бюджетній системі нашої держави. Важлива роль відводиться місцевим бюджетам і у соціально-економічному розвитку території, адже саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації; також фінансуються різноманітні молодіжні програми, видатки на упорядкування населених пунктів. Саме з місцевих бюджетів здійснюються видатки на соціальний захист та соціальне населення. Місцеві бюджети – це основний фінансовий план розвитку територіальних громад, районів і областей України. Прибуткова частина кожного місцевого бюджету відображає результати роботи підприємств, організацій та інших суб'єктів господарювання, що діють на визначеній території, масштаби їхньої діяльності й обсяги прибутків, частина з яких мобілізується у прибутки місцевих бюджетів за допомогою податків, зборів та інших обов'язкових платежів. На формування місцевих бюджетів впливає рівень прибутків населення, що також є платником податків. Вагомість цього джерела прибутків зростає в умовах розвитку підприємницької діяльності громадян. Видаткова частина місцевих бюджетів відображає стан житлово-комунального господарства, визначає напрям витрат мобілізованих у бюджет коштів.

Таким чином, сьогодні з особливою гостротою постає проблема вироблення дієвого механізму, який би визначав нові принципи формування місцевих бюджетів, чітко розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади, а звідси – видатків кожного виду бюджету.

Стосовно визначення поняття "місцеві бюджети" в економічній літературі немає єдиної точки зору. Прохорова В. В. так визначає сутність місцевих бюджетів: "Місцеві бюджети є основним каналом доведення до населення кінцевих результатів суспільного виробництва, що спрямовуються на суспільне споживання. Через місцеві бюджети суспільні фонди споживання розподіляються в територіальному і соціальному розрізах. Разом з іншими ланками бюджетної системи місцеві бюджети є одним з головних інструментів реалізації на практиці програми економічного і соціального розвитку як регіонів, так і країни в цілому" [2, с. 19].

Ряд економістів характеризують місцеві бюджети як економічні відносини. Наприклад, Сазонець І. Л. характеризує місцеві бюджети як "фонди фінансових ресурсів, які призначені для реалізації завдань і функцій, що покладаються на органи самоврядування. Як складова бюджетної системи держави й основа фінансової бази діяльності органів самоврядування, місцеві бюджети забезпечують необхідними грошовими засобами фінансування заходів економічного і соціального розвитку, що здійснюються органами влади і управління на відповідній території" [3, с. 116]. А Васил'єва Н. В. визначає місцеві бюджети як "обумовлену адміністративно-територіальним поділом і бюджетним устроєм частину економічних відносин у суспільстві, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням фондів грошових коштів, призначених для задоволення суспільних потреб" [4, с. 47].

Розгляд різних поглядів щодо визначення поняття "місцевих бюджетів" дозволяє охарактеризувати їх як сукупність економічних відносин, які сприяють територіальному перерозподілу національного доходу країни та забезпечують створення фінансової бази місцевих рад. На думку автора, при дослідженні проблеми місцевих бюджетів, їх необхідно розглядати у двох аспектах. По-перше, як організаційну форму мобілізації частини фінансових ресурсів у розпорядження місцевих органів самоврядування. По-друге, як систему фінансових відносин, що складаються між місцевими та державним бюджетами, а також усередині сукупності місцевих бюджетів. Як організаційна форма мобілізації доходів і здійснення витрат місцевими органами самоврядування, місцеві бюджети – це балансові розрахунки, які відповідають вимогам складання балансів, тобто вони мають дохідну й витратну частини, в їх основі покладено принципи збалансування тощо. Тому можна стверджувати, що місцеві бюджети – це балансові розрахунки доходів і витрат, які мобілізуються й витрачаються на відповідній території.

Економічна сутність місцевих бюджетів проявляється в їх призначенні, а саме:

формування грошових фондів, які є фінансовим забезпеченням діяльності місцевих органів влади; розподіл і використання цих фондів між галузями народного господарства;

контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємств та організацій, підвідомчих цим органам влади [2, с. 20].

Як економічна категорія, місцеві бюджети відображають обумовлену адміністративним поділом і бюджетним устроєм держави сферу економічних відносин суспільства, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням централізованих грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні місцевих органів влади і призначені для соціально-економічного розвитку конкретних регіонів країни [2, с. 20].

Таким чином, бюджет України перебуває в тяжкому стані, відображаючи економічне і соціальне становище суспільства. Деформовано структуру народного господарства, падають якісні показники виробництва, знижується виробництво продукції, зростає матеріальна і вартісна незбалансованість, невміння жити на основі наявних коштів. Постійно зростаючі видатки бюджетів усіх рівнів на вирішення соціальних проблем та інших невідкладних завдань при зниженні виробництва товарів призвели до дедалі зростаючого дефіциту доходів рад усіх рівнів. Це підкреслює необхідність централізації бюджету в одному органі – Міністерстві фінансів України, централізованого регулювання усіх бюджетів за рахунок загальнодержавних доходів і рівного фінансування усіх галузей.

Одним з напрямів ефективного формування дохідної частини бюджету є детальний аналіз виконання кожного джерела доходу протягом попередніх років та врахування певних об'єктивних причин відхилення від передбачених показників.

Досягнення збалансованості бюджетів може здійснюватися за рахунок знаходження нових джерел доходів та залучення частини коштів від приватизації державного і комунального майна.

Досить вагомими потенційними можливостями скорочення витратної частини бюджету пов'язані з удосконаленням процесу формування місцевих бюджетів. Потребує вирішення питання фінансування забезпечення експлуатації та утримання об'єктів комунальної власності, які перебувають у власності членів територіальної громади.

Перераховані вище шляхи оптимізації Державного бюджету України потребують поступового впровадження. Об'єктивною передумовою забезпечення оптимальної збалансованості бюджету будь-якої країни є його реальне наповнення, в основі якого лежить економічне зростання. Усе наведене вище свідчить про різні підходи до трактування поняття місцевих бюджетів, що, у свою чергу, позначається на визначенні ролі місцевих бюджетів у фінансовій системі держави.

Отже, можна сказати, що місцеві бюджети для регіонального розвитку в сучасних умовах є важливим економічним важелем. Тому для місцевих органів влади важливим завданням їх фінансової діяльності є задоволення суспільних інтересів і потреб громадян, а також сприяння соціально-економічному розвитку регіону.

Наук. керівн. Жижор О. Б.

Література: 1. Шильникова О. М. Формування доходів місцевих бюджетів / О. М. Шильникова // *Фінанси України*. – 2002. – № 9. – С. 55–57. 2. Прохорова В. В. *Місцеві фінанси : конспект лекцій* / В. В. Прохорова, А. Р. Кінах. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 160 с. 3. Сазонець І. Л. *Управління місцевими фінансами : навч. посібник* / І. Л. Сазонець, Г. В. Гринько, Г. Ю. Придатко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 264 с. 4. Васильєва М. В. *Местные бюджеты в современных условиях* / М. В. Васильєва. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 128 с. 5. *Бюджетний кодекс України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>.

УДК 005.915:005.21

Гергеша Я. А.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Наведено результати дослідження теоретичних підходів до визначення сутності поняття "стратегічне управління", виведено зміст поняття "стратегічне управління фінансовим розвитком", проаналізовано склад процесу стратегічного управління фінансовим розвитком, а також здійснено структурно-функціональне моделювання цього бізнес-процесу.

© Гергеша Я. А., 2011



Аннотация. Приведены результаты исследования теоретических подходов к определению сущности понятия "стратегическое управление", выведено содержание понятия "стратегическое управление финансовым развитием", проанализирован состав процесса стратегического управления финансовым развитием, а также осуществлено структурно-функциональное моделирование этого бизнес-процесса.

Annotation. The results of the research of theoretical approaches to the determination of the concept "strategic management" are resulted, the maintenance of the concept "financial development strategic management" is shown, composition of the process of financial development strategic management is analysed, and also the structural functional modeling of this business-process is carried out.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегічне управління фінансовим розвитком, етапи розробки стратегії фінансового розвитку підприємства, структурно-функціональне моделювання стратегічного управління фінансовим розвитком підприємства.

Сучасний розвиток економіки характеризується суттєвою зміною умов функціонування підприємств, що супроводжується динамічністю зовнішніх чинників і посиленням їх впливу на внутрішнє середовище суб'єкта господарювання. За таких умов підприємству необхідно вирішувати проблеми, пов'язані із забезпеченням майбутнього ефективного існування, шляхом врахування впливу зовнішнього середовища та потенціалу підприємства. Це свідчить про необхідність застосування принципів стратегічного управління, яке передбачає розробку стратегій та альтернатив майбутнього розвитку підприємств, ефективну їх реалізацію, упровадження системи управління щодо балансування відносин між організацією та зовнішнім середовищем, а також застосування всіх видів потенціалу підприємства для вдосконалення його розвитку.

Для забезпечення майбутнього ефективного функціонування підприємства необхідно приділяти увагу саме його фінансовому розвитку та зокрема раціональному використанню і розподілу фінансових ресурсів у стратегічній перспективі. Якість функціонування підприємства має відображення у фінансових показниках, що формують основу для розробки фінансової стратегії, яка у свою чергу має забезпечити гнучкість до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, а також знизити ризик фінансової діяльності підприємства. У зв'язку з цим розробка дієвої фінансової стратегії та успішна її реалізація є запорукою якісного фінансового розвитку підприємства.

Дослідженню питань стратегічного управління приділили багато уваги вітчизняні та закордонні вчені. Зокрема у працях таких вчених, як В. Пономаренко [1], І. Бланк [2], І. Ансофф [3], З. Шершньова [4], А. Томпсон [5], Д. Стрікленд [5], висвітлені теоретичні аспекти стратегічного управління, а саме розроблені підходи до трактування поняття "стратегічне управління", виведені основні етапи стратегічного управління підприємством. Такі автори, як І. Бланк [2], М. Алексєєва [6], Н. Тренєв [7], В. Тамбовцев [8], Н. Самсонов [9] та інші описали основні етапи розробки фінансової стратегії як головної функціональної стратегії розвитку підприємства.

Проте невирішеним питанням залишається сутність саме стратегічного управління фінансовим розвитком і відповідно його етапів. Тому виникає необхідність подальших досліджень цих питань.

З огляду на існуючий науковий доробок у сфері стратегічного управління підприємством, метою статті є моделювання процесу стратегічного управління фінансовим розвитком підприємства з декомпозицією його окремих етапів.

Вирішення проблем щодо майбутнього існування та функціонування підприємства залежить від застосування аспектів стратегічного управління на ньому. З цього боку стратегічне управління можна розглядати як певну концепцію виживання підприємства не тільки сьогодні, а і в перспективі.

Базовим поняттям у стратегічному управлінні фінансовим розвитком підприємства є поняття "стратегічне управління". На сучасному етапі розвитку економічної науки існують такі підходи до визначення сутності цього поняття: деякі вчені розглядають стратегічне управління як діяльність, пов'язану з формуванням цілей та місії організації [3; 10], інші – як інтелектуальний, безперервний процес управління організацією, її розвитком [5; 11 – 14]. Відображення та аналіз цих підходів представлені в табл. 1.

Аналіз літературних джерел, відображених у табл. 1, дає змогу зробити висновок, що стратегічне управління є процесом організації і реалізації підприємством своєї мети, яка визначає його поведінку у просторі параметрів, вирішує протиріччя, що породжуються взаємодією підприємства з ринковим середовищем, у результаті якого підприємство переходить у потрібний цільовий стан.

Узагальнення визначення змісту поняття "стратегічне управління"

Джерело (автор)	Зміст поняття "стратегічне управління"	Коментар
И. Ансофф [3]	Діяльність, пов'язана з визначенням цілей і завдань організації, забезпеченням взаємин між організацією і зовнішнім оточенням, що відповідає її внутрішнім можливостям і дозволяє залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог	Стратегічне управління як діяльність, що забезпечує зв'язок з внутрішніми цілями організації і зовнішніми чинниками впливу на неї
Л. Шеховцова [10]	Безперервний процес вибору і реалізації цілей і стратегій організації	Стратегічне управління винятково як процес вибору цілей діяльності
О. Віханський [11]	Управління організацією, яке спирається на людський потенціал, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни в організації, що відповідають виклику з боку оточення і що дозволяють добиватися конкурентних переваг, що в сукупності дозволяє організації виживати і досягати своєї мети в довгостроковій перспективі	Стратегічне управління базується на людському капіталі
Б. Карлоф [12]	Інтелектуальний процес, направлений на виконавців, які проявляють ініціативу не лише на етапі мислення, але і на етапі дій	Стратегічне управління як інтелектуальний процес виконавців
А. Стрікленд, А. Томпсон [5]	Безперервний процес розвитку компанії, визначення цілей, формування стратегій, здійснення стратегічного плану з оцінкою діяльності, реалізації і корекції стратегій	Стратегічне управління є процесом формування цілей, стратегій, планів розвитку організації
З. Шершньова, С. Оборська [4]	Багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати і виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, і зовнішнім середовищем, а також досягати встановлених цілей	Стратегічне управління як багатоплановий управлінський процес, що допомагає досягати необхідних цілей
Дж. М. Хіггінс [13]	Процес управління з метою здійснення місії організації завдяки управлінню взаємодії організації з її оточенням	Стратегічне управління для реалізації місії організації

Зважаючи на те, що стратегічне управління є запорукою ефективного розвитку підприємства, необхідно зауважити, що стратегічне управління фінансовим розвитком підприємства є невід'ємною складовою системи управління та передумовою стабільного розвитку підприємства в цілому. Останнє пояснюється тим, що саме стратегічне управління фінансовим розвитком підприємства забезпечує формування фінансових ресурсів і централізоване стратегічне керівництво ними, створення фінансових резервів та виявлення напрямів їх використання, урахування можливостей та загроз з боку конкурентів.

Аналізуючи науково-практичні здобутки досліджень щодо стратегічного управління фінансовим розвитком підприємства, питання теоретичних аспектів цієї сфери є невирішеними у науковій літературі. Тому виникає потреба вивести також зміст поняття "стратегічне управління фінансовим розвитком" (рис. 1).

У контексті процесу визначення сутності поняття "стратегічне управління фінансовим розвитком" необхідно враховувати таке:

стратегія має виступати інструментом вирішення певних проблем, пов'язаних із взаємодією зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, що обґрунтує позицію підприємства у ринковому просторі;

управління представляє собою цілеспрямоване втручання в хід певного процесу, яке повинне ґрунтуватися на розробці дій щодо переходу об'єкта на новий більш якісний рівень;

фінанси необхідно розглядати як самостійну специфічну сферу економічних відносин, що стосується фондів грошових коштів на підприємстві;

розвиток доцільно розглядати з позиції вирішення певних протиріч для переходу об'єкта в необхідний цільовий стан.

Перелічені положення і дозволяють сформулювати поняття "стратегічного управління фінансовим розвитком".

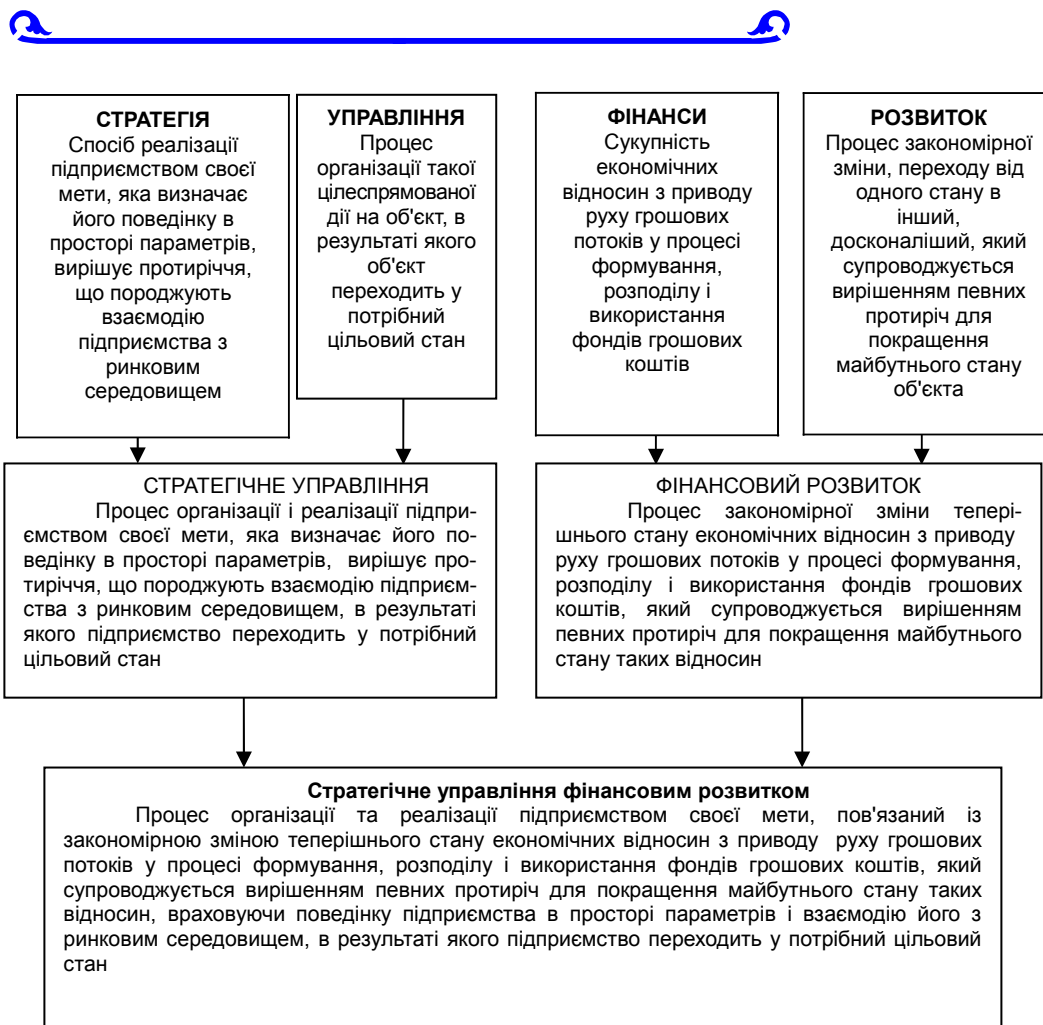


Рис. 1. Виведення змісту поняття "стратегічне управління фінансовим розвитком"

Визначення сутності стратегічного управління фінансовим розвитком підприємства дозволяє розпочати моделювання цього бізнес-процесу.

При моделюванні процесу стратегічного управління фінансовим розвитком підприємства доцільно прийняти за основу етапи технології стратегічного управління, викладені В. Пономаренком [1], І. Ансоффом [3] а також етапи формування фінансової стратегії Бланка І. А. [2], А. Ковальової [13], Н. Самсонова [9], А. Петрова [14], Н. Треньова [7] як функціональної стратегії фінансування. При консолідації певних етапів вищеперелічених наукових діячів можна виділити основні етапи стратегічного управління фінансовим розвитком підприємства. Аналіз складу цього процесу представлений у табл. 2.

Таблиця 2

Аналіз складу процесу стратегічного управління фінансовим розвитком підприємства

Джерело (автори)	В. Пономаренко	І. Ансофф	І. Бланк	А. Ковальова	Н. Самсонов	А. Петров	Н. Треньов
Етапи процесу	2	3	4	5	6	7	8
1							
Визначення періоду формування стратегії фінансового розвитку підприємства (ФРП)			+	+	+		
Стратегічне планування взаємодії із зовнішнім середовищем	+	+					
Стратегічне планування змін власних ресурсів	+	+				+	+
Формування загальностратегічної мети		+	+	+	+		
Стратегічний аналіз зовнішнього середовища та стану ресурсів	+		+	+	+		

1	2	3	4	5	6	7	8
Формування сукупності варіантів стратегії ФРП	+		+			+	+
Оцінка та вибір оптимального варіанта стратегії ФРП	+		+			+	+
Розробка фінансової політики в рамках стратегії ФРП			+				

Аналіз етапів процесу стратегічного управління фінансовим розвитком підприємства, зображеного в табл. 2, дає змогу змоделювати даний бізнес-процес на основі стандарту IDEF0 за допомогою CASE-засобу VPwin. Запропоновану модель бізнес-процесу "Стратегічне управління фінансовим розвитком підприємства" розглянемо на рис. 2.

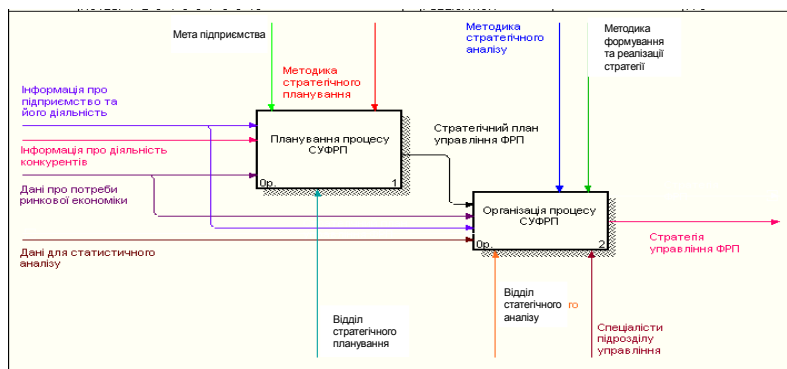


Рис. 2. Стратегічне управління фінансовим розвитком підприємства

Структурно-функціональна модель, зображена на рис. 2, формалізує послідовність розробки стратегії управління фінансовим розвитком підприємства. Формування такої стратегії є ретельною, систематичною підготовкою до майбутнього, яка складається з таких етапів, як планування процесу стратегічного управління фінансовим розвитком підприємства та його організація.

Крім того, кожен з етапів має вхідну та вихідну інформацію, елементи управління, які становлять інформацію, у рамках якої реалізується процес, та механізми, які відображають за допомогою кого чи чого він реалізується. У свою чергу, для процесу планування необхідна така вхідна інформація: інформація про підприємство та його діяльність, інформація про діяльність конкурентів, дані про потреби ринкової економіки.

Елементами управління для цього етапу є мета підприємства та методика стратегічного планування. Механізмом виконання є відділ стратегічного планування підприємства. У результаті необхідно розробити стратегічний план управління фінансовим розвитком підприємства.

Процес організації має таку вхідну інформацію: інформація про підприємство та його діяльність, дані про потреби ринкової економіки, дані для статистичного аналізу.

Елементами управління є методика статистичного аналізу та методика формування і реалізації стратегії. Механізми виконання – відділ стратегічного аналізу та спеціалісти підрозділу управління підприємства.

Визначення основних напрямів процесу стратегічного управління фінансовим розвитком дозволяє декомпонувати окремі його етапи. Планування процесу стратегічного управління фінансовим розвитком має такі етапи, зображені на рис. 3.

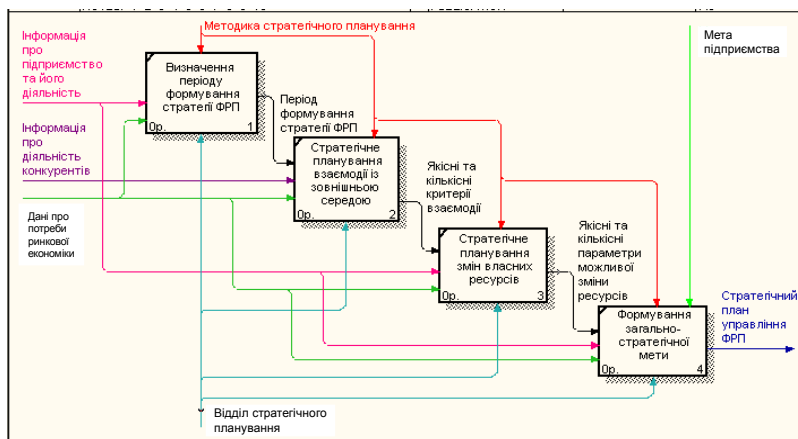


Рис. 3. Планування процесу стратегічного управління фінансовим розвитком підприємства



У процесі планування необхідно визначити період формування стратегії, здійснити стратегічне планування взаємодії із зовнішнім середовищем та зміни власних ресурсів, а також сформулювати загальностратегічну мету підприємства. У результаті процесу планування розробляється стратегічний план управління, який дозволить перейти до процесу організації стратегічного управління фінансовим розвитком, зображеного на рис. 4.

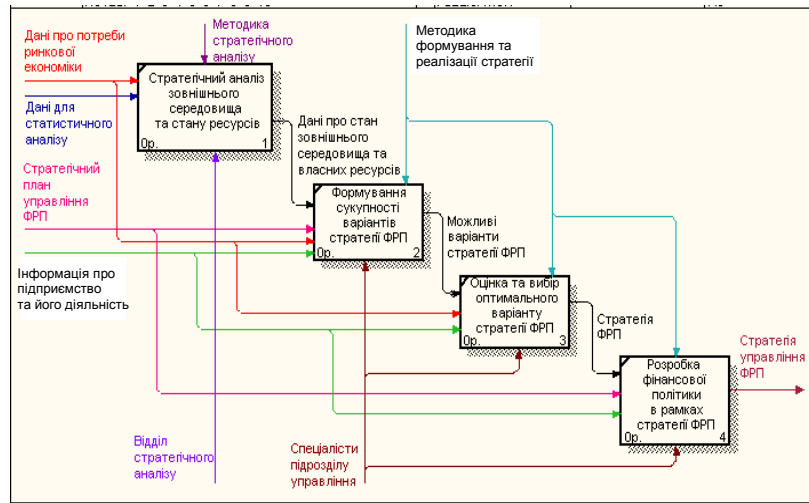


Рис. 4. Організація процесу стратегічного управління фінансовим розвитком підприємства

На даному етапі здійснюється стратегічний аналіз зовнішнього середовища та стану ресурсів, формується сукупність варіантів стратегії фінансового розвитку, проводиться оцінка та вибір оптимального варіанта стратегії, а також розробляється фінансова політика в рамках стратегії. У результаті процесу організації розробляється стратегія фінансового розвитку підприємства.

Структурно-функціональна модель процесу стратегічного управління фінансовим розвитком підприємства дає можливість урахувати, всі етапи, які характеризують діяльність підприємства на шляху до розробки стратегії управління, а також наочно проілюструвати порядок дії при складанні такої стратегії.

Таким чином, застосування структурно-функціонального моделювання дозволило обґрунтувати технологію розробки стратегії управління фінансовим розвитком підприємства на підґрунті процесного підходу. Запропонований підхід до розробки такої стратегії дозволяє синтезувати у межах єдиної методології часткові завдання управління стратегічним розвитком підприємства, забезпечує регулювання параметрів управлінської діяльності на кожному з етапів розробки стратегії фінансового розвитку та значною мірою скорочує вплив чинників невизначеності на точність схвалюваних управлінських рішень, що створює передумови для істотного поліпшення стратегічного управління фінансовим розвитком підприємства.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством / В. С. Пономаренко. – Х. : Основа, 1999. – 620 с. 2. Бланк І. А. Финансовый менеджмент / И. А/ Бланк. – К. : Ника-Центр, 2004. – 528 с. 3. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с. 4. Шершньова З. С. Стратегічне управління : навч. посібн. / З. С. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с. 5. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации / А. Томпсон, Дж. Стрикленд. – М. : Юнити, 1998. – 576 с. 6. Алексеева М. М. Планирование деятельности формы / М. М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 248 с. 7. Тренев Н. Н. Стратегическое управление / Н. Н. Тренев. – М. : Приор, 2000. – 279 с. 8. Тамбовцев В. М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / В. М. Тамбовцев, Г. Б. Клейнер. – М. : Экономика, 1977. – 287 с. 9. Самсонов Н. Ф. Финансы, денежное обращение и кредит / Н. Ф. Самсонов. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 447 с. 10. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарики, 2002. – 296 с. 11. Шеховцева Л. С. Стратегический менеджмент : учебн. пособие / Л. С. Шеховцева. – К. : Изд-во КГУ, 2001. – 254 с. 12. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлоф. – М. : Экономика, 1991. – 239 с. 13. Ковалева А. М. Финансы фирмы : учебник для вузов по специальности и направлению "Менеджмент" / А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 412 с. 14. Петров А. Н. Методология выработки стратегии развития предприятия / А. Н. Петров. – СПб. : Изд. СПбУЭФ, 1992. – 127 с. 15. Higgins J. M. Organizational Policy and Strategic Management: Text and Cases / J. M. Higgins. – 2-nd. ed. – Chicago : The Dryden Press, 1983.

ПІДХОДИ ДО ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто варіанти співвіднесення різних видів капіталу підприємства, визначено підходи до формування структури капіталу підприємства та методи його оптимізації.

Аннотация. Рассмотрены варианты соотношения разных видов капитала предприятия, определены подходы к формированию структуры капитала предприятия и методы его оптимизации.

Annotation. The variants of a parity of different kinds of enterprise capital are considered, approaches to formation of structure of enterprise capital and methods of its optimization are defined.

Ключові слова: капітал, структура капіталу, оптимізація капіталу.

Одним із головних компонентів капіталу в економічній системі виступає капітал первинних її учасників – підприємств. Він формує базу економічних ресурсів виробничої системи, сфери обігу та виконує важливі функції: відтворювальну, накопичувальну, вартісну, фінансову, виробничу, інвестиційну, соціальну. Розвиток й успішна діяльність підприємств пов'язані з вирішенням проблеми фінансування їх діяльності і, передусім, формуванням відповідної структури капіталу, яка включає власний і позиковий капітали. Існують різні підходи до оцінки джерел фінансування компаній. При цьому вибір джерела фінансування визначається умовами діяльності підприємства, стадією його розвитку, галузевою приналежністю, можливостями залучення додаткових коштів та іншими умовами.

В економічній літературі питання сутності капіталу, його форми, значення в економічному розвитку знайшли відображення у роботах Бланка І. О., Слав'юка Р. А., Кудряшова В. П., Яремко І. Й., Крамаренко Г. О. та ін. Разом з тим, в умовах ринкової економіки питання формування капіталу підприємства потребують подальшого вивчення.

Метою статті є поглиблення теоретичних засад щодо забезпечення оптимальної структури капіталу підприємства для забезпечення економічних інтересів його власників.

Поняття "структура капіталу" у найзагальнішому вигляді закордонними та вітчизняними економістами характеризується як співвідношення усіх форм власних і позичених фінансових ресурсів, що використовуються підприємством у процесі своєї господарської діяльності для фінансування активів.

Поняття "структура капіталу" в найбільш загальному вигляді характеризується всіма закордонними та вітчизняними економістами як співвідношення всіх форм власних та позичених фінансових коштів, що використовуються підприємством у процесі своєї господарської діяльності для фінансування активів.

Еволюційно дане поняття наведено на рис. 1.

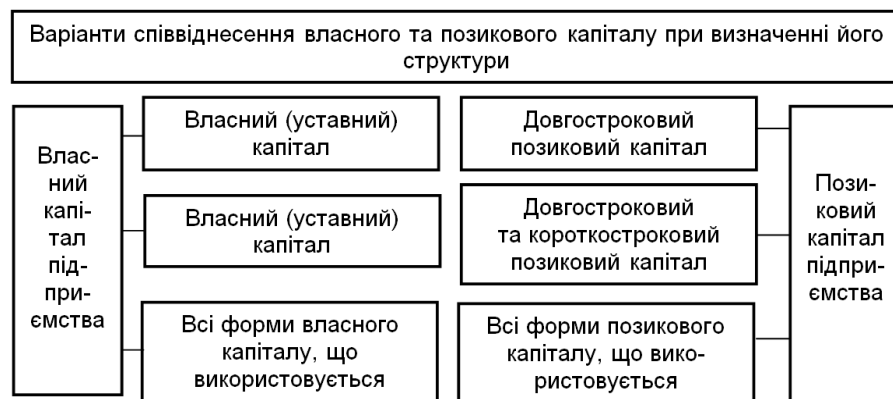


Рис. 1. Огляд основних варіантів співвіднесення різних видів капіталу підприємства при визначенні його структури [1]



Структура капіталу активно впливає на кінцеві результати діяльності підприємства, а саме на рівень економічної та фінансової рентабельності підприємства і на рівень основних фінансових ризиків та формує співвідношення дохідності та ризику у процесі розвитку підприємства.

Структура капіталу підприємства визначає обсяги і впливає на прогнози результатів не лише фінансової, а й операційної та інвестиційної діяльності, а також впливає на коефіцієнт рентабельності активів і власного капіталу (тобто на рівень економічної та фінансової рентабельності підприємств), на систему коефіцієнтів фінансової стійкості та платоспроможності (тобто рівень основних фінансових ризиків) і в підсумку формує співвідношення ступеня прибутковості та ризику у процесі розвитку підприємства [2].

Існує дві основні схеми формування капіталу підприємства: по-перше, змішане фінансування – передбачає формування капіталу за рахунок власних і позикових коштів у різних пропорціях; по-друге, повне самофінансування – передбачає формування капіталу підприємства за рахунок лише власних коштів.

Основу фінансового потенціалу підприємства становить утворений ним власний капітал – це фінансові кошти господарюючого суб'єкта, які належать йому на правах власності.

Власний капітал включає такі елементи: статутний капітал; резервний капітал; додатковий капітал; спеціальні (цільові) фінансові фонди та нерозподілений прибуток [3].

Ефективна діяльність підприємства неможлива без залучення у виробничо-господарську діяльність позикових коштів. Використання позикового капіталу відкриває нові можливості: дозволяє суттєво розширити обсяг діяльності підприємства, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу і як результат – підвищити ринкову вартість підприємства.

Позиковий капітал – це капітал, який залучається підприємством на умовах позик. Це зобов'язання, які повинні бути погашеними у встановлені терміни і на умовах, передбачених способами фінансування. Позиковий капітал притягується з метою фінансування підприємства додатково до тих ресурсів, що забезпечує власний капітал. Позикові кошти мають важливе значення в забезпеченні діяльності суб'єктів господарювання [3].

До складу позикового капіталу підприємства включають: короткострокові кредити і позики; довгострокові кредити і позики; кредиторську заборгованість (виступає у формі залучених коштів). Результати досліджень підтверджують, що ефективне функціонування підприємств ґрунтується на правильній обраній та сформованій структурі капіталу, розробки й обґрунтування показників, що їх характеризують і відповідають умовам реальної економіки.

Сучасні умови господарювання передбачають економічну самостійність підприємств у визначенні структури свого капіталу. Диференційований підхід до вибору джерел фінансування діяльності підприємств дає можливість регулювати рівень їх фінансової збалансованості. Дослідження впливу структури капіталу підприємства на показники його фінансової стійкості, а також розробка показників оптимального співвідношення складових капіталу є невід'ємною складовою в роботі менеджера.

Існують три принципових підходи до формування структури капіталу підприємства: консервативний, помірний, агресивний.

Консервативний підхід характеризується тим, що приблизно 50 % змінної частини оборотних активів підприємства формується за рахунок короткострокових зобов'язань, а інші 50 % покриваються власним капіталом та довгостроковими зобов'язаннями.

Помірний підхід характеризується тим, що 100 % змінної частини оборотних активів формується за рахунок короткострокових зобов'язань, а 100 % постійної частини – за рахунок власних коштів.

Агресивний підхід характеризується тим, що 100 % змінної та 50 % постійної частини оборотних активів формується за рахунок короткострокових зобов'язань, решта постійної частини оборотних активів та необоротні активи фінансуються за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань [4].

На структуру капіталу впливає стадія розвитку підприємства. Нові підприємства, як правило, використовують консервативну структуру капіталу, оскільки якщо підприємство починає діяльність із залучення позикового капіталу, то в майбутньому це може стати серйозною перешкодою в розвитку фінансів. З іншого боку, старі підприємства можуть вільно користуватися довгостроковими кредитами у зв'язку зі сталою системою управління, ринком, надійними прибутками. Однак, і в цьому випадку досягнуті прибутки стають важливою складовою частиною їхньої структури капіталу [5].

Оптимізація структури капіталу є однією з найскладніших процедур в управлінні формуванням капіталу і при створенні підприємства. Вона виражає таке співвідношення використання власного і позикового капіталу, при якому забезпечується найбільш ефективний взаємозв'язок між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості і тим самим максимізується ринкова вартість (ціна) підприємства [6].

Аналіз літературних джерел дав змогу зробити висновки, що методику оптимізації структури капіталу доцільно побудувати у два етапи:

1. Проведення фінансового аналізу структури капіталу.
2. Визначення інтегрованих шляхів оптимізації структури капіталу (рис. 2).

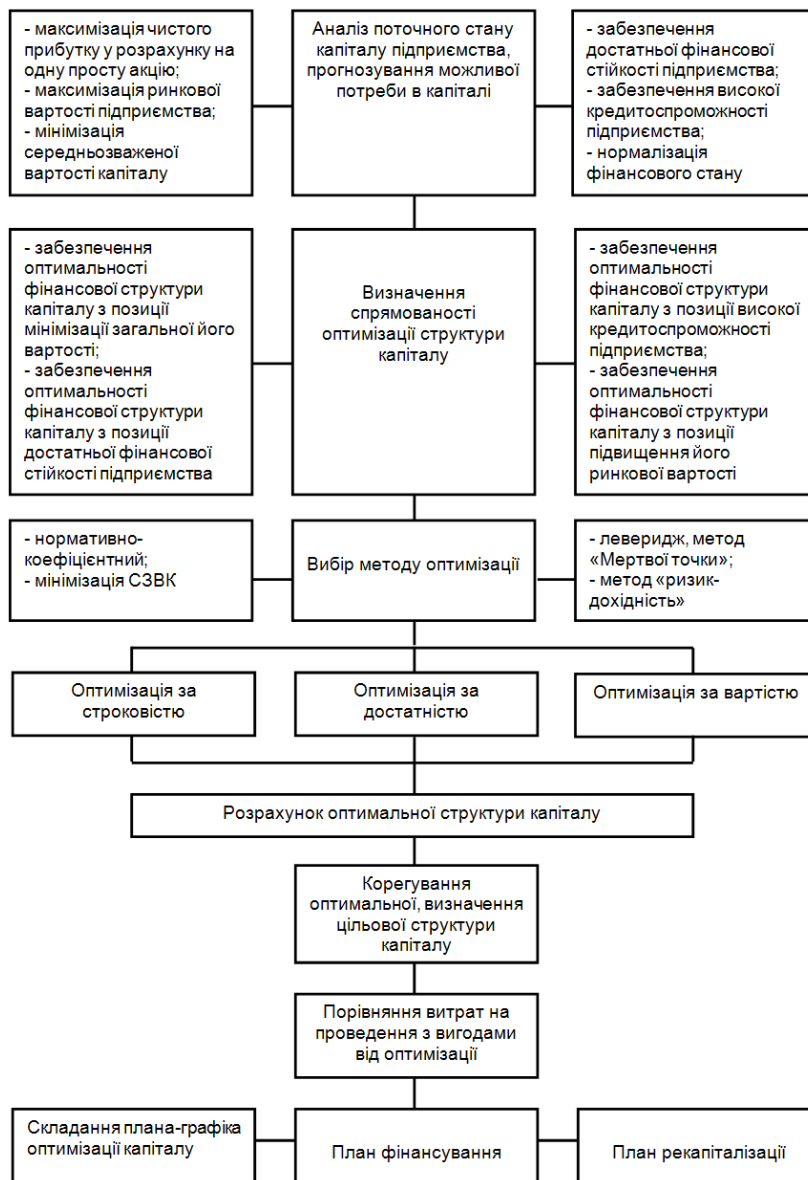


Рис. 2. Схема оптимізації структури капіталу [1; 7]

Структура капіталу оптимізується у процесі створення підприємства різними методами. До основних з цих методів відносяться:

1. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Для проведення таких оптимізаційних розрахунків використовується механізм фінансового левериджу.

2. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Процес цієї оптимізації заснований на попередній оцінці вартості власного й позикового капіталу при різних умовах його залучення і здійсненні різноманітних розрахунків середньозваженої вартості капіталу. Вирішення задачі побудовано на виявленні тенденції зміни ціни кожного джерела ресурсів при зміні фінансової структури підприємства. Згідно з дослідженнями провідних вчених, зростання частки позикових коштів у загальній сумі джерел супроводжується більш швидкими темпами зростання ціни власного капіталу, ніж ціни позикових коштів. Виходячи з того, що ціна позикових коштів дещо нижча, ніж власних, стверджують, що існує оптимальна структура капіталу, яка мінімізує їхню середньозважену ціну, а відповідно, максимізує ціну підприємства.

Ціна підприємства має важливе значення для досягнення стратегічної мети підприємства, оскільки її зростання приводить до зростання цінності підприємства, його привабливості з точки зору власників майна.

Але оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації середньозваженої ціни капіталу має недолік, оскільки не враховує впливу сформованої структури на результативні показники діяльності підприємства.

3. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Цей метод оптимізації структури капіталу пов'язаний з процесом диференційованого вибору джерел



фінансування різних складових частин активів підприємства. Залежно від цього всі активи створеного підприємства підрозділяються на такі три групи: необоротні активи; постійна частина оборотних активів; змінна частина оборотних активів [8].

Таким чином, формування складу і структури капіталу є складовою фінансової політики підприємства і впливає на зростання рентабельності власного капіталу та забезпечення фінансової стабільності і конкурентоспроможної позиції на ринку. Важливим є також оптимізація структури капіталу підприємства. Від того, як буде сформований капітал, як будуть розподілені власні та позикові кошти, буде залежати фінансова рівновага, фінансова стійкість, а також прибутковість діяльності.

Наук. керівн. Сабліна Н. В.

Література: 1. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 512 с. 2. Слав'юк Р. А. Структурування власного капіталу підприємств України / Р. А. Слав'юк // Фінанси України. – 2005. – № 8. – С. 123–131. 3. Кудряшов В. П. Фінанси : навчальний посібник / В. П. Кудряшов. – Херсон : Олді-плюс, 2006. – 352 с. 4. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій : монографія / І. Й. Яремко. – Львів : Каменяр, 2006. – 176 с. 5. Афанасьев А. Управление структурой капитала / А. Афанасьев, С. Кравченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 1. – С. 25–27. 6. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр навч. літератури, 2006. – 520 с. 7. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2001. – 528 с. 8. Бланк И. А. Управление капиталом / И. А. Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2004. – 576 с.

В'ялик М. С.

УДК 174.4:676.813

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ВІЗИТНА КАРТКА ЯК СТРАТЕГІЧНА ЗБРОЯ ДІЛОВОЇ ЛЮДИНИ

Анотація. Розглянуто особливості створення візитних карток, основні правила їх вручення та використання.

Аннотация. Рассмотрены особенности создания визитных карточек, основные правила их вручения и использования.

Annotation. The features of making business cards and the basic rules of their delivery and use are considered.

Ключові слова: ділова візитна картка.

Ринкові перетворення в Україні змінюють свідомість вітчизняного товаровиробника та споживача. Зростає пропозиція кількості й асортименту продукції, збільшуються можливості її вибору, посилюється конкурентна боротьба за покупця. У цих умовах перспективу має той, хто втілює в життя ефективну маркетингову стратегію. Один з основних маркетингових інструментів будь-якої сучасної компанії – фірмовий стиль. Один з елементів фірмового стилю – візитні картки. Ці маленькі клаптики паперу, які досить недавно увійшли у наше життя, можуть дуже багато розповісти про їх власників.

Метою даного дослідження є аналіз ефективності використання візитних карток як запоруки успішної діяльності бізнесу. Предметом дослідження є поняття "візитна картка" та основні особливості її створення.

У своїй книзі для бізнесменів – "Закони бізнесу" – Крісті Лі пише: "Візитна картка – важлива складова бізнесу. Це ефективна і до того ж не дорога форма реклами ... Картка – це стратегічна зброя. Вона впливає на розвиток бізнесу ще довго після того, як ви її комусь дали. Не шкодуйте карток ... Відповідь на питання: "Чим ви займаєтесь?" Повинна лежати у вас у кишені ... " [1].

Повертаючись до історії виникнення візитної картки, можна сміливо сказати, що перші візитки з'явилися понад 2 500 років тому в Китаї. Саме в цей час було зафіксовано першу появу візитних карток – тонких бамбукових дощечок для письма. На одній зі сторін таких дощечок вертикально наносився текст, у якому вказувалася особа, яка подає прохання чи робить візит, коротко викла-

© В'ялик М. С., 2011

далося прохання чи тема візиту. У III ст. до н. е. бамбукові дощечки для письма були замінені на інший матеріал – шовк. Природно такі картки не могли бути універсальними, оскільки виготовлялися каліграфами індивідуально для кожного випадку, і до того ж коштували великих грошей. Пізніше, в середині XVII століття у Франції, за часів Людовика XIV, з'явилися візитні картки більш схожі на сучасні – з картону. Пишність і розкіш французького двору послужила для введення у світський етикет карток для візиту – *cartedevisite*. Із звичайних картонок *cartedevisite* перетворюються на справжні шедеври графічного мистецтва і стають прекрасним доповненням до листку, титулу і положення свого власника. Говорячи сучасною мовою, картка для візиту є невід'ємною частиною іміджу високопоставленого французького дворянина. У Росії перші візитні картки з'явилися за часів правління Катерини Великої. Візитна картка, або як її називали в "народі" – візитний квиток, продовжувала залишатися розпізнавальним знаком осіб шляхетного походження. Не кожному було дозволено мати візитний квиток. Наприклад, навіть дуже багатий і відомий купець не мав права користуватися візитною карткою, а тільки візитним листком. Своім вихід у "люди", а точніше в ділові люди, візитка зобов'язана розвитку буржуазного суспільства наприкінці XIX століття. Недарма англійська назва візитної картки – *businesscard* – в дослівному перекладі означає "ділова картка", і сприяє розвитку ділових зв'язків. На жаль, у післяреволюційній Росії, візитна картка надовго йде в "підпілля", як пережиток буржуазії. У радянські часи застосування візитних карток відносилось тільки до дипломатичного протоколу та зовнішньоекономічної діяльності. Відродження етикету візитної картки в Україні почалося з розвитком підприємницької діяльності наприкінці 80-х років минулого сторіччя. Як говорилося раніше, візитна картка – одна зі складових іміджу фірми й особистого іміджу її власника. Вона є не тільки вираженням індивідуального стилю і смаку людини, але й фірмового стилю компанії [2].

Звичайна візитна картка становить шматок цупкого паперу (150 – 300 гр. / кв. м) з гладкою або текстурною поверхнею. Розмір візитної картки може незначно відрізнятись у різних країнах: російський стандарт картки – 50x90 мм, Європейський – 55x85 мм, Американський – 51x89 мм. Необхідно зазначити, що візитна картка – це не просто невеликий картонний шматочок паперу певного розміру, але ще і реклама, реклама певної компанії. Тому при оформленні візитної картки варто враховувати ще один важливий момент – сполучуваність кольорів і відтінків.

Класичне оформлення візитки досить строгі: темний текст на світлому тлі. Хоча виробники й пропонують широку гаму кольорових карток на картоні, ламінованому папері, пластику, шкірі й навіть дереві, норми етикету не рекомендують використовувати подібні "вишукані речі", оскільки на таких "картках" неможливо зробити будь-які записи. Краще надати перевагу паперу високої якості, можливо, дещо тонованому і з сатинованою поверхнею. Його також можна обробляти, наприклад, зробити тиснення різнобарвною фольгою.

Для написів на візитках варто використовувати спокійні "солідні" кольори – чорний, темно-сірий, синій, коричневий. Європейська традиція передбачає використання рожевого, блакитного й білого тла та темно-синього, темно-коричневого й чорного тексту. Можна застосовувати також золоту, срібну, бронзову фарби. Щодо кількості їх використання, то тут принцип однозначний – чим менше, тим краще. Не варто на візитці демонструвати всю палітру фарб – це свідчення поганого смаку. Дуже важливий елемент візитної картки – шрифт тексту, який багато в чому вирішує завдання оригінальності, наочності візиток та сприяє запам'ятовуванню розміщеної на них інформації.

Головна вимога до шрифту – зручність у прочитанні. Негатив – світлі букви на темному фоні – варто використовувати лише у тому випадку, коли він абсолютно виправданий з точки зору загального дизайну візитної картки. Ім'я виділяється напівжирним шрифтом більшого розміру. Слід уникати складних і декоративних шрифтів, обережно ставитися до курсиву, особливо якщо у вас рідкісне чи важке для вимови прізвище. Як правило, на візитці повинен бути темний простий шрифт на світлому фоні без будь-яких рамок чи вензелів.

Дизайн візитки має прямо пов'язуватися з родом діяльності компанії. Якщо мова йде про великий банк або серйозну виробничу фірму, то при розробці візитних карток варто дотримуватися консервативного стилю. На візитній картці офіційної особи, дипломатичного працівника друкуються лише ім'я, прізвище та посада її власника. Лаконічність візитки говорить про те, що компанія знає собі ціну і не прагне дешевої популярності.

Оформлення ділових візитних карток співробітників магазинів, підприємств сфери послуг може відступати від суворих норм, тому що ці візитки несуть також рекламне навантаження. На зворотному боці таких карток можна помістити логотип, барвистий символ, девіз фірми, карту-схему.

В Україні та в інших двомовних країнах часто використовують двосторонні візитки – з текстом іншою мовою на зворотному боці. Це не зовсім правильно, бо зворотній бік призначений для запису додаткової інформації чи якихось поміток. Варто мати дві різних візитки однакового дизайну, але різними мовами – українською та російською чи англійською.

Візитна картка – це не тільки ваше "обличчя", але і засіб передачі необхідної інформації за допомогою спеціальної міжнародної символіки, що знову ж таки прийшла до нас з французької мови. Спеціальні позначення пишуться на зворотному боці візитної картки в лівому нижньому кутку олівцем.

P.P. (*Pour presentation*) – "для подання". Цей напис роблять з метою знайомства, рекомендації. Візитку з такою позначкою вкладають у конверт з рекомендаційним листом.

P.F.C. (*Pour faire connaissance*) – "з приводу знайомства". Візитку з таким написом можна надіслати коли вже відбулася зустріч з партнером, і це буде свідчити про зацікавленість у зустрічі і серйозне ставлення до партнера.

P.P.C. (*Pour prendre conge*) – "з приводу прощання". Такий напис доречний на візитці, надісланій для сповіщення про від'їзд, якщо ви бажаєте попрощатися заочно, не маючи можливості зробити це особисто.

P.F. (*Pour fete*) – "до свята". Візитна картка з цим написом може доповнити подарунок, букет квітів, зразок продукції, які ви надсилаєте з нагоди якогось свята у діловому світі.



P.F.F.N. (Pour faire fete nationale) – "з нагоди національного свята". Не забувайте вітати своїх зарубіжних партнерів з їх національними святами. Повага до національних традицій та свят допоможе вам виглядати в очах зарубіжних колег надійним та уважним партнером.

P.F.N.A. (Pour fete Nouvel An) – "з нагоди Нового року". Використовується одночасно як подяка і зворотне вітання з новорічними святами

P.R. (Pour remerciier) – "з подякою". Візитна картка з цим написом може замінити лист подяки після отримання подарунків, квітів, рекламних матеріалів, надання будь-яких послуг, а також після відвідин прийому.

P.S. (Pour condoleances) – "світчуття". Таку візитну картку можна відправити разом з квітами, грошовим внеском або замість листа у зв'язку зі смертю кого-небудь із партнерів, його родича або співробітника, а також з приводу національної жалоби та інших трагічних подій.

P.R.V. (Pour rendre visite) – візитку з таким написом ви вкладаєте в конверт з відповіддю на запрошення, підтверджуючи, що воно прийняте, і ви готові до візиту.

Однією з частин ділового етикету є церемонія обміну візитками. Візитні картки найчастіше вручають особисто. В етикеті діє принцип старшинства. При знайомстві першим вручає свою візитну картку той, чий ранг чи посада нижче. Якщо соціальний статус співрозмовників рівний, то першим пропонує візитну картку молодший за віком. Так само при рівності рангів до уваги береться спочатку вік, потім враховуються жіночі привілеї. Якщо вік і посада однакові, то більшу оперативність може проявити більш ввічлива, більш активна або більш зацікавлена людина. При врученні своєї візитки закордонному партнеру, варто чітко і не поспішаючи вимовити своє прізвище та ім'я. Це робиться для того, щоб надалі не було труднощів при спілкуванні між партнерами. Зовсім некоректно отриману картку м'яти і крутити в руках, робити на ній будь-які помітки на очах у власника. І ще, на візитній картці не ставлять підпис чи дату. На початку ділової зустрічі візитні картки спочатку вручають господарі, потім гості. При передачі візитки її повертають шрифтом від себе, даючи можливість діловому партнерові відразу побачити наявну на ній інформацію. Таке вручення свідчить про чемність та увагу до одержувача. Партнерам зі східних країн візитну картку передають двома руками з ввічливим поклоном, і що важливіше персоні, тим нижче повинен бути уклін. Представникам Азії візитку, так само як і подарунки, вручають тільки правою рукою. За місцевими традиціями ліва рука вважається "нечистою". Після процедури обміну візитками, доцільно розмістити їх на столі перед собою в тому порядку, в якому сидять партнери, щоб правильно вимовляти і не плутати імена.

Найголовніше – варто пам'ятати, що якщо в Україні або деяких європейських країнах до відсутності візитних карток поставляться поблажливо, і просто запишуть інформацію на листі паперу, то в східних і азійських країнах відсутність візитки може несприятливо відбитися на вашому особистому іміджі та іміджі вашої компанії. Ваш закордонний партнер може сприйняти це як несерйозність відносин або незацікавленість у продовженні і розвитку ділових контактів [1].

Отже, здавалося б, крихітний шматочок картону, на який ми іноді не звертаємо належної уваги, може зіграти в діловому житті помітну роль. Візитна картка може багато розповісти про її власника, про його соціальне становище, про компанію, в якій він працює. Дотримуючись правил вручення та правильного оформлення візиток, ви не лише засвідчите свою особисту культуру, а й прокладете місток у взаєминах з діловими партнерами, а це значною мірою сприятиме розвитку вашого бізнесу.

Наук. керівн. Сєдова Л. М.

Література: 1. Бондар М. Візитка все стерпить / М. Бондар // Український діловий тижневик "Контракти". – 2005. – № 37. – С. 5. 2. Дроздов О. Зустрічають по візитці / О. Дроздов // Львівський тижневик. – 2005. – № 46 – С. 7. 3. Бродська О. Ділова етика в українському бізнес-суспільстві [Електронний ресурс] / О. Бродська. – Режим доступу : <http://www.personal.in.ua/article.php?id=292>. 4. Сєдова Л. Н. Переговори як спосіб комунікації в бізнесі / Л. Н. Сєдова. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2009. – 324 с.

Стаднік Т. К.

УДК 174.4(477)

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ДІЛОВА ЕТИКА В УКРАЇНСЬКОМУ БІЗНЕС-СУСПІЛЬСТВІ

Анотація. Розглянуто особливості етики ведення бізнесу українськими підприємцями та визначено основні шляхи їх вдосконалення.

Аннотация. Рассмотрены особенности этики ведения бизнеса украинскими предпринимателями и определены основные пути их усовершенствования.

© Стаднік Т. К., 2011

Annotation. The features of the ethic running business are considered and the major ways of its improvement are defined.

Ключові слова: ділова етика, підприємництво, етична поведінка, бізнес-суспільство, ведення бізнесу.

На даний час питання ділової етики, етичні аспекти ведення бізнесу привертають усе більшу увагу. Незважаючи на те, що праць з етики ведення бізнесу існує багато, проблема етичного підприємництва в українському бізнес-суспільстві є дуже актуальною. Це зумовлює вибір теми та визначає мету дослідження.

Метою даного дослідження є аналіз етики ведення бізнесу українськими підприємцями. Предметом дослідження є українське підприємництво.

Ділова етика в Україні знаходиться на стадії зародження. Її зміст доцільно трактувати згідно з Дж. Дьюї як набір етичних, правових, політичних, естетичних цінностей, норм, принципів, правил, засобів, що забезпечують успішну ділову поведінку. Формування ділової етики – складний процес, що обумовлений як факторами поведінки, так і змінами у сфері економічної діяльності і суспільства в цілому. Він залежить від наявності нормативно-правової бази, її дієвості, від правильного застосування науки про поведінку людини, групи [1].

Ділова етика посідає особливе місце в мистецтві поведінки. У ній немає крайнощів і застарілих формальностей, вона не ускладнює, а спрощує та робить життя приємнішим. Її правила засновані на таких моральних категоріях, як ввічливість, тактовність, коректність, порядність. Володіння правилами етикету усуває скутість, дає змогу не скривдити ділового партнера незграбним словом або дією, і водночас – не втратити власної гідності й престижу фірми. Засвоєння стереотипів поведінки, запропонованих етикетом, дає можливість установити сприятливий психологічний клімат ділового спілкування, що робить бізнес успішним і приємним [2].

Якщо, порушуючи ті або інші норми поведінки у побуті й у суспільстві, ви ризикуєте насамперед своєю репутацією вихованої людини, то в бізнесі такі помилки можуть коштувати великих грошей і кар'єри. Відомий майстер і вчитель у сфері ділових відносин Дейл Карнегі стверджував, що успіх людини у фінансових справах на п'ятнадцять відсотків залежить від її професійних знань і на вісімдесят п'ять – від її вміння спілкуватися з людьми.

У багатьох вітчизняних бізнесменів-початківців зривається безліч вигідних угод, особливо з іноземними фірмами, через те, що вони не знають правил ділового етикету. А ще частіше їх "підставляють" різні консультанти, секретарі. У більшості "нових українців" поганий смак помітно в одязі, манерах поведінки.

У результаті "нові українці", їхні консультанти й секретарі стають предметом мовчазної та безсторонньої критики з боку партнерів. Підприємці, які поважають себе й честь своєї фірми, після першої ж зустрічі припиняють усі переговори.

Як переконає досвід налагодження підприємцями зовнішньоекономічних зв'язків, наші бізнесмени також досить своєрідно розуміють цінності цивілізованого ринку, що ґрунтуються на таких моральних категоріях, як шляхетність, надійність, порядність, солідарність.

Численні фірми у багатьох країнах мають такий принцип: "Прибуток – вище за все, але честь вища від прибутку". А в багатьох нових українських бізнесменів інші принципи: "Прибуток будь-якою ціною", "У комерції все дозволено", "Гроші не пахнуть". Причинами такої поведінки можна назвати такі:

1. Комплекс "неповноцінності", покірність, острах ризикувати. Психологія не переможця, а того, хто завжди зазнає поразки до початку гри.
2. Агресивність, нездорове бажання "розтоптати", принизити, невміння шукати компроміси.
3. Відсутність іміджу ділової людини, підприємця, що виражається у стилі мислення, манері одягатися, поводитися.
4. Прагнення до обмеження конкуренції, монополізму, опору на "блат" [2].

Відповідно етика нового класу бізнесменів в Україні – явище складне й суперечливе. На нього впливають різні сили, різні етичні традиції й системи цінностей, бо в українському бізнесі зайнята велика кількість людей різних національностей, різного віросповідання й різних етичних поглядів, із різним економічним базисом. Крім того, в український бізнес наприкінці 90-х років ХХ ст. прийшли громадяни закордонних держав, діяльність яких заснована на канонах західної етики. Контакти з ними формують досить своєрідне переплетення національних українських рис із загальносвітовими, що однак все-таки полегшує включення українського бізнесу в систему світових етичних норм ділової поведінки.

В останній час намітились позитивні зміни морально-етичного іміджу українських підприємців, які відзначають зарубіжні партнери. Нинішні західні партнери вражені духом підприємництва, темпами освоєння молодими бізнесменами не лише азів ринкової економіки, а й правил ділової поведінки. Вони відчули переваги роботи з молодим поколінням українських підприємців. Наявні недоліки, на їх думку, носять не стільки національний відтінок, скільки тягар бюрократичного минулого. Розвитку сучасного цивілізованого ринку, самого суспільства заважають: видозмінений і розрослий бюрократизм, корупція, відсутність досвіду у сфері ринкової економіки. Щоб позбутися цих негативних явищ необхідно сформувати моральні норми, прийняті в усьому цивілізованому світі у сфері бізнесу, а для цього потрібно дотримуватися таких умов:

- 1) нормативно закріпити найзагальніші соціально прийнятні стандарти поведінки, що регламентують діяльність підприємця. Наприклад, повага до права власника або принцип "у розподілі прибутку повинні брати участь усі ті, хто брав участь у його створенні";
- 2) створити політичну й економічну волю, а саме волю слова, вільну конкуренцію, волю ціноутворення, суверенітет споживача тощо;



3) створювати професійні об'єднання підприємців. Вони повинні стати незалежним арбітром під час оцінювання рівня моральності своїх членів і застосовувати, у випадку порушення групової моралі, найжорсткіші заходи.

Крім цього, кожен бізнесмен повинен опанувати навички коректної поведінки, для чого потрібно дотримуватись:

- правил відрекомендування й знайомства;
- правил налагодження ділових контактів;
- правил поведінки на переговорах;
- вимог до зовнішнього вигляду, манер, ділового одягу;
- вимог до мови;
- культури службових документів.

Правила етикету можуть відрізнятися на різних фірмах і в галузях виробництва. Люди зобов'язані знати ці особливості в кожному конкретному випадку. Крім того, глобальність економічних зв'язків зобов'язує їх вивчити правила гарного тону в інших країнах. Підприємці з України часто не володіють інформацією про західну систему менеджменту, про її принципи та досвід, зазнаючи труднощів у процесі ухвалення рішення, у відстоюванні своїх прав, а найголовніше – у завоюванні довіри закордонних партнерів.

Цивілізована ринкова економіка можлива лише в тому випадку, якщо держава організаційно-правовими нормами, захищеними відповідними санкціями, забезпечить ситуацію, у якій чесна мораль одних не зможе експлуатуватись аморальними діями інших.

Міжнародний інститут ділової етики сформулював чотири сфери, у яких повинні діяти компанії, щоб усталити свою репутацію. По-перше, це чесна робота з інвесторами й споживачами. По-друге, поліпшення ситуації всередині колективу — підвищення відповідальності й умотивованості співробітників, зниження плинності кадрів, підвищення продуктивності тощо. По-третє, професійна робота над репутацією, оскільки погіршення репутації неминуче позначиться на результатах роботи компанії. По-четверте, грамотна робота з нормативними актами й фінансами — тільки суворе дотримання "духу" і "букви" закону уможливіть створення довгострокового майбутнього для фірми.

Таким чином, можна зробити висновок, що етичний парадокс українського бізнесу полягає в тому, що етичність або неетичність тих чи інших вчинків часто не визначає ні закон, ні особистий вибір, а диктує, насамперед, необхідність вижити в умовах невизначеності, недосконалості й недотримання законів, байдужості, а найчастіше й утиску з боку держави.

Наук. керівн. Седова Л. М.

Література: 1. Мамедов С. Бизнес-этика: современные подходы [Электронный ресурс] / С. Мамедов. – Режим доступа : // http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mid_21960_aid_141289.html. 2. Бродська О. Ділова етика в українському бізнес-суспільстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.personal-in.ua/article.phpida=292>. 3. Фритцше Д. Дж. Этика бизнеса. Глобальная и управленческая перспектива / Дэвид Дж. Фритцше. – М. : Олимп-бизнес, 2002.

Синькова О. Н.

УДК 17.022.1

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ИСКУССТВО ПЕРВОГО ВПЕЧАТЛЕНИЯ В ДЕЛОВОМ МИРЕ

Аннотация. Проанализованы составные первого впечатления в деловом общении. Выявлены основные психологические особенности восприятия человека человеком. Сформулированы практические советы по созданию положительного первого впечатления.

Анотація. Проаналізовано складові першого враження у діловому спілкуванні. Виявлено основні психологічні особливості сприйняття людини людиною. Сформульовано практичні поради щодо створення позитивного першого враження.

Annotation. The components of the first impression while business communication are analyzed. The main psychological peculiarities of people perception of each other are considered. The practical recommendations on making a positive first impression are formulated.

Ключевые слова: деловое общение, первое впечатление, культура речи.

© Синькова О. Н., 2011



Успех каждого делового человека зависит от многих факторов, одним из которых есть умение создать позитивное первое впечатление о себе. Оно создается, в первую очередь, на уровне чувств и эмоций, поэтому может иметь решающее значение в последующих отношениях с деловыми партнерами. В бизнес-среде есть такая поговорка: "Если вы экономите на деловом костюме, то все другие пожелают сэкономить за ваш счет". Известный многим Рокфеллер начал свой бизнес с того, что на последние деньги приобрел себе дорогой костюм и стал членом престижного гольф-клуба.

Однако, чтобы произвести положительное первое впечатление, недостаточно затратить тысячи долларов на гардероб делового человека. Для этого необходимо знать некоторые правила делового общения, соблюдения которых позволяет добиться расположения и доверия делового партнера с первой встречи.

Знание о том, как правильно произвести положительное первое впечатление, чрезвычайно важно для молодых специалистов, которым еще предстоит пройти собеседование по устройству на работу и участвовать в конкурсе на рабочее место. Умение произвести нужное впечатление позволит им не только трудоустроиться, но и грамотно общаться с начальством, коллегами, партнерами и клиентами, что, безусловно, приведет к быстрому служебному росту.

Таким образом, цель данной статьи – анализ составляющих первого впечатления в деловом общении. Для достижения данной цели необходимо выполнить следующие задачи: выявить, как складывается первое впечатление о деловом человеке и что нужно учитывать, чтобы первое впечатление было положительным.

Важно помнить высказывание Уилла Роджерса: "У вас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление". Для того чтобы произвести первое впечатление, достаточно 15 секунд, но для того, чтобы его исправить, потребуется вся жизнь [1, с. 29].

Одним из ключевых секретов хорошего первого впечатления является "Правило двенадцати".

Первые 12 шагов, сделанные человеком, должны говорить о его уверенности в себе.

Первые 12 слов, которые произносятся при встрече, должны содержать некоторую форму благодарности, или признательности, если это уместно.

12 дюймов вниз от макушки головы человека должны быть безупречно уложенными (прическа, макияж, воротник, галстук и др.).

12 дюймов от пола должны быть на соответствующем уровне (вычищенная до блеска обувь, цвет носков соответствует цвету одежды и др.) [1, с. 29–30].

Американские психологи Р. Нисбет и Т. Вильсон, в ходе эксперимента со студентами и двумя преподавателями, один из которых был настроен доброжелательно, а второй – отстраненно, выяснили, что позитивное отношение порождает сильную тенденцию к приписыванию положительных свойств и "отбрасыванию" отрицательных, и наоборот – негативное отношение вызывает тенденцию не замечать положительных сторон партнера и выделять отрицательные [2, с. 87].

Так, для того, чтобы подчеркнуть свою доброжелательность, следует вспомнить совет Д. Карнеги, и узнать имена тех, с кем предстоит общаться, так как звучание собственного имени для человека равнозначно комплименту [3, с. 148].

Д. Карнеги утверждал, что все люди любят свои имена. В деловом общении очень важно обратиться к человеку по имени как можно более непринужденно, давая понять, что его имя для нас много значит. Он рекомендовал записывать в специальную книжку имена всех людей, с которыми приходится иметь деловые контакты, и регулярно (например перед сном) ее просматривать. Тогда, встретив случайно одного из таких партнеров, поприветствовав его и обратившись к нему по имени, вы не только доставите ему удовольствие, удивите его своей памятью, но и получите аванс доверия на будущее сотрудничество [3, с. 149–150].

Кроме того, необходимо помнить об искренней улыбке и приветствовать собеседника приятными словами. Также во время делового разговора очень важно проявлять исключительное внимание к партнеру. В этом заключается один из наиболее важных секретов успеха во взаимоотношениях деловых людей.

Важно помнить, что вашего собеседника в сто раз больше интересует он сам, его нужды и его проблемы, чем вы и ваши дела. Это обязательно нужно помнить прежде, чем вступить в деловую беседу. Поэтому говорить следует о том, что интересует вашего партнера, или о том, что он хорошо знает.

Об этом, кроме Д. Карнеги, говорил еще М. Т. Цицерон, подчеркивая, что с человеком нужно говорить о том, что важно ему, в круге его интересов. Можно задавать собеседнику вопросы, на которые ему будет приятно отвечать. Например, о заслугах, если это мужчина ("Как Вам удалось завоевать первенство в этой сфере?"), или личных качествах, если это женщина ("О, Ваши подчиненные от Вас в восторге. Как Вам это удается?").

Итак, поощрение собеседника к тому, чтобы он рассказывал о себе и о достижениях своей фирмы, приветствуется.

Речевой этикет, кроме того, предполагает знание и использование фраз, приятных для собеседника. Это речевые знаки поглаживания и расположения. Например, "Всего хорошего!", "Удачи!", "Приветствую!", или "Без проблем!", "Окей!" [3, с. 78]. Также в психологии есть такое понятие, как "присоединение", или "психологический коридор", если необходимо работать с возражением или негативным отношением. Например, присоединением будет считаться фраза "Да, вы правы, но...", "Я Вас прекрасно понимаю, и тем не менее...".

Также не следует делать преждевременных выводов о человеке и развешивать так называемые "ярлыки". Несмотря на устойчивое влияние первого впечатления, следует помнить, что оно



может оказаться ошибочным и преждевременные суждения могут быть обманчивыми. Более того, если вы настраиваетесь по отношению к человеку негативно, то непременно получите такое же отношение в ответ.

Как говорил Конфуций: "Слушаю слова людей, и смотрю на их действия". Это значит, что как бы красиво не звучала ваша речь, действия и поступки всегда красноречивей фраз. Поэтому так важно не только высказывать свое почтение и уважение к окружающим людям, но и проявлять его на деле, при чем не имеет значение, общаетесь вы с начальством или подчиненными, с партнером или обслуживающим персоналом. Оставайтесь верны себе и заботьтесь о своем имидже доброжелательного и уважаемого человека где бы вы ни были.

Научн. рук. Седова Л. Н.

Литература: 1. Бороздина Г. В. Психология делового общения : учебник / Г. В. Бороздина. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 295 с. 2. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей / Дейл Карнеги. – М. : ООО "Евро-пресс", 2002. – 593 с. 3. Кузин Ф. А. Культура делового общения / Ф. А. Кузин. – М. : Прогресс, 1996. – 120 с. 4. Седова Л. Н. Этика делового общения : учебн. пособ. Ч. 1 / Л. Н. Седова. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2002. – 384 с.

Кіншакова А. В.

УДК 174.4:808.56

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

КУЛЬТУРА МОВИ У СФЕРІ ОФІЦІЙНО-ДІЛОВИХ ВІДНОСИН

Анотація. Проаналізовано головні вимоги мовного спілкування у процесі офіційно-ділових відносин та узагальнено дії щодо уникнення неприємних конфліктних ситуацій між колегами.

Аннотация. Проанализированы главные требования речевого общения в процессе официально-деловых отношений и обобщены действия относительно избежания неприятных конфликтных ситуаций между коллегами.

Annotation. The main requirements of speech communication in the process of official business relations are analyzed and actions to avoid unpleasant conflicts between colleagues are generalized.

Ключові слова: культура мови, мовні норми, вимоги мовного спілкування.

У сфері ділових відносин справи завжди ведуться або з паперами, або з людьми. Якщо ділові папери мають більш-менш усталені форми (їх стиль підпорядкований нормативам, стандартам, гостам, які й визначають форми документів), то люди можуть бути різними. Саме тому питання культури мови у сфері офіційно-ділових відносин залишається актуальним.

Питання культури мови у сфері офіційно-ділових відносин покладено в основу предмета досліджень багатьох науковців: Лавриненко В. Н., Булигіної А. А., Волкової О. Г., Резчикова Є. А., Яковенко Л. Н., Кібанова А. Я., Коновалової В. Г., Мітіна А. Н., Петруніна Ю. Ю., Смирнова Г. Н. та ін.

Метою даної роботи є аналіз культури мови у сфері офіційно-ділових відносин.

Об'єктом дослідження є культура мови як поняття, що об'єднує володіння мовною нормою усної та письмової мови, а також вміння використовувати виразні мовні засоби в різних умовах спілкування.

Предметом дослідження є мовна норма як історично обумовлена сукупність загально-вживаних мовних засобів, а також правила їх відбору й використання, визнані суспільством найбільш придатними в конкретний історичний період.

В офіційно-ділових ситуаціях прояви особистісних якостей, особливостей характеру і настрою повинні бути зведені до мінімуму. Інакше ситуація може стати конфліктною і перейти у з'ясування особистих відносин, тобто переросте у скандал. І якщо приватна особа, відвідувач, прохач, клієнт зовсім не обов'язково знаходиться на роботі й отримує за свою участь в офіційно-ділових відносинах зарплату, то працівники фірм, компаній, різного роду установ та організацій перебувають на службі, є офіційними особами, а значить, зобов'язані вести себе відповідно, і забезпечення офіційно-ділової ситуації – їх службовий обов'язок. Відповідно, виконання завдання забезпечити максимально комфортне спілкування для всіх учасників офіційно-ділових відносин безпосередньо залежить від колективної культури у тій чи іншій організації. Культуру в колективі забезпечує так званий етикет ділового спілкування (діловий етикет), тому в першу чергу потрібно пам'ятати, що основу ділового етикету становить офіційно-діловий стиль української (чи іншої мови), або ділова мова.

© Кіншакова А. В., 2011



Отже, мовне спілкування має бути таким, щоб його можна було зафіксувати письмово, відобразити в документі (у культурі мови це називається письмове відновлення мовної ситуації). Від слів і пропозицій, які не можуть бути відображені в документі, краще утриматися і в усному мовленні. Таким чином, головна вимога мовного спілкування у процесі офіційно-ділових відносин – зрозумілий, лаконічний і чіткий виклад інформації не тільки на папері, а і в усній розмові. Щоб виконати цю вимогу, необхідно дотримуватися таких умов:

По-перше, при діловому спілкуванні треба вміти грамотно говорити і писати [5, с. 118]. Це не означає бути філологом, цілком достатньо узгоджено організувати слова в реченні і мати уявлення про предметний зміст вживаних слів.

По-друге, ділова мова повинна бути максимально знеособлена, тобто текст слід викладати від третьої особи [2, с. 147]. При цьому слід уникати вживання особово-вказівних займенників, у тому числі і 3-ї особи (він, вона, вони), оскільки їх використання, коли мова йде про декілька іменників того ж роду, може суперечити точності і ясності викладу. Згідно з офіційним стилем, "компанія "Електрон" надає такі послуги" краще, ніж "ми надаємо такі послуги". Якщо необхідно викладення від першої особи, то слід вказувати офіційний статус цієї особи: "Я, головний бухгалтер компанії "Електрон", Іванова Алла Вікторівна". При цьому слід пам'ятати, що якщо на бланку в реквізитах документа вже зазначено назву організації, то повторення цієї назви не потрібно, цілком достатньо буде: "Я, головний бухгалтер, Іванова Алла Вікторівна". Так само і при усному спілкуванні, представляючись відвідувачеві в офісі компанії "Електрон", цілком достатньо вказати тільки ім'я і посаду.

По-третє, для ділового мовлення неприпустима неоднозначність, термінологічна варіативність і лінгвістична двозначність [3, с. 83]. Так, якщо мова йде про постачання підручників історії для 6-го класу, то і в процесі усних переговорів, і в документах вони повинні називатися однаково, наприклад: "Історія. Підручник для 6-го класу. Видавництво: "Просвіта". Це дозволить уникнути отримання підручників з історії, але для інституту, або взагалі не з історії. Необхідно уникати нечітких назв, визначень і будь-яких подібних виразів при діловому спілкуванні, тоді можливість помилки та непорозуміння як приводу для конфлікту буде практично виключена.

По-четверте, при діловому спілкуванні необхідно уникати розмовно-просторічних виразів, слід дотримуватися стилістично нейтральних елементів (спеціальної термінології, номенклатурних найменувань, канцеляризмів тощо) [4, с. 311]. Це, у свою чергу, виключає вживання експресивних, емоційно забарвлених висловлювань, образних висловів та алегоричних порівнянь, які можуть бути неправильно зрозумілі співрозмовником. Висловлювання, що несуть оціночний характер по відношенню до особистості співрозмовника, в офіційно-діловій ситуації неприпустимі. Заяви типу "надто розумний знайшовся", "давно бачив себе в дзеркалі", "як смієте розмовляти зі мною таким тоном", "молодий ще вчити", "болі діловий" тощо є грубим порушенням ділового етикету і свідчать про абсолютну відсутність культури в даній організації, а не тільки у конкретного члена колективу, що промовив подібні слова.

По-п'яте, ділова мова повинна бути гранично інформативною, суворою і стриманою, що можливо лише при виконанні попередніх умов [5, с. 327]. Також для забезпечення інформативності необхідно чітко визначити основний предмет і тему мовного спілкування: заяву про надання послуг, вимога до якості їх виконання, скарга на цю якість та ін.

Якщо при усному спілкуванні ситуація все ж таки виходить з-під контролю, і загроза скандалу виникає незважаючи на всі зусилля відповідати нормам ділового етикету, слід або припинити дане спілкування, або перейти до "сухої мови документа" буквально – тобто вступити в офіційно-ділове листування. Тоді суб'єктам ділових відносин, якими є сторони – учасники ділового спілкування, буде дуже важко вийти за рамки офіційно-ділового стилю. Якщо ж це станеться, то неправота і некомпетентність будь-якої зі сторін, що беруть участь в конфлікті, стане очевидною і доказовою у відповідних інстанціях, бо буде документально підтверджена.

Відповідність перерахованим вище умовам дозволяє уникнути непорозуміння між учасниками ділових відносин, сприяє негайному виявленню некомпетентності, зводить до мінімуму причини виникнення двозначних ситуацій, припиняє можливості прояву грубості. Таким чином, в межах офіційно-ділового стилю приводи для конфліктів практично виключені – крім, звичайно, тих, що обумовлені безпосередньо виробничими проблемами. Але і в цьому випадку, обмеживши мовне спілкування "сухою мовою документа", буде дуже важко роздути скандал з предметного виробничого конфлікту і таким способом піти від його справжньої причини.

Отже, для уникнення неприємних конфліктних ситуацій у відносинах з колегами, з чиновниками, зі співробітниками та представниками тих чи інших організацій треба дотримуватися суворості ділового етикету та сухості офіційно-ділової мови. Вимоги офіційно-ділового стилю аж ніяк не виключають з практики спілкування доброзичливих і привітних відносин між людьми. Навпаки, правила офіційно-ділового стилю тільки сприяють встановленню на робочих місцях здорової, моральної атмосфери взаємної поваги, що в кінцевому підсумку сприятливо позначається на якості та продуктивності праці.

Наук. керівн. Седова Л. М.

Література: 1. Смирнов Г. Н. Этика деловых отношений / Г. Н. Смирнов. – М. : Проспект, 2008. – 184 с. 2. Кибанов А. Я. Этика деловых отношений / А. Я. Кибанов. – М. : Инфра, 2002. – 367 с. 3. Петрунин Ю. Ю. Этика деловых отношений / Ю. Ю. Петрунин, М. И. Панов. – М. : Инфра, 2010. – 176с. 4. Коновалова В. Г. Этика деловых отношений / В. Г. Коновалова. – М. : Инфра, 2009. – 424 с. 5. Митин А. Н. Психология управления / А. Н. Митин. – М. : Wolters Kluwer Russia, 2008. – 400 с.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ОБЩЕНИЯ – ЗАЛОГ УСПЕШНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Анотация. Раскрыты сущность и проблемы невербального общения как в процессе межкультурной коммуникации, так и коммуникации между людьми в одной культурной группе.

Анотація. Розкрито сутність та проблеми невербального спілкування як у процесі міжкультурної комунікації, так й комунікації між людьми в одній культурній групі.

Annotation. The essence and problems of nonverbal communication both while intercultural communication and communication of people of one cultural group are studied.

Ключевые слова: коммуникация, невербальная коммуникация, кинетика, сенсорика, проксемика, хронемика, межкультурная коммуникация.

Человек ведет социальный образ жизни, то есть его невозможно представить вне общества. Для каждого важно наладить контакт с собеседником, ведь назначение любого акта коммуникации состоит в достижении какой-либо цели (получение информации, удовлетворение психической потребности в общении, побуждение собеседника к действию и т. д.). Коммуникация – в широком смысле – обмен информацией между индивидами посредством общей системы символов. Без сомнения знание законов эффективного общения облегчает взаимодействие между людьми. Но не следует забывать, что на долю общения посредством вербальной коммуникации приходится всего лишь 35 % передаваемой информации. Остальные 65 % составляют невербальные сообщения, то есть происходящие без использования слов [1, с. 25]. Невербальная коммуникация (от лат. *verbalis* – устный, и лат. *communicatio* – общаться) – поведение, сигнализирующее о характере взаимодействия и эмоциональных состояниях общающихся индивидов. Это жесты, мимика, поза, одежда, прическа, окружающие предметы. Прочтение подобного рода элементов поведения способствует достижению высокой степени взаимопонимания. Отслеживание такой информации дает собеседникам сведения о морально-личностных качествах друг друга, о настроении, чувствах, переживаниях, намерениях, ожиданиях и т. д. [2, с. 54].

Актуальность выбранного предмета данной статьи определяется тем, что она направлена на пополнение знаний о невербальном взаимодействии между людьми, недостаток которых возник из-за недостаточного внимания к данной проблеме.

Цель данной статьи – раскрытие сущности и проблем невербального общения в процессе межкультурной коммуникации и коммуникации между людьми в одной культурной группе.

Объект статьи – процесс невербального общения между людьми разных культурных групп или в рамках одной культурной группы.

Предмет – содержание, виды, основные элементы, специфика невербальной коммуникации.

В основе невербальной коммуникации лежат два источника — биологический и социальный, врожденный и приобретенный в ходе социального опыта человека.

Установлено, что мимика при выражении эмоций у человека и приматов, некоторые жесты, телодвижения являются врожденными и служат сигналами для получения ответной реакции. Об этом говорят эксперименты со слепыми и глухими детьми, у которых не было возможности у кого-то увидеть, а потом симитировать мимику при выражении удовольствия или неудовольствия.

Другим доказательством биологической природы невербальной коммуникации является то, что ее элементы с трудом поддаются сознательному контролю: побледнение или покраснение лица, расширение зрачков, искривление губ, частота моргания и др.

Двойная природа невербальной коммуникации объясняет наличие универсальных, понятных всем знаков, а также специфических сигналов, используемых в рамках только одной культуры.

На основе признаков намеренности (ненамеренности) невербальной коммуникации можно выделить три типа невербальных средств:

1. Поведенческие знаки.

Они обусловлены физиологическими реакциями: побледнение или покраснение, а также потоотделение от волнения, дрожь от холода или страха и др.

2. Ненамеренные знаки.

Употребление таких знаков связано с привычками человека (их иногда называют самоадапторами): почесывание носа, качание ног без причины, покусывание губ и др.

3. Собственно коммуникативные знаки.

Эти знаки представляют собой сигналы, передающие информацию об объекте, событии или состоянии [3, с. 118–120].

Кинетика представляет собой совокупность жестов, поз, телодвижений, используемых при коммуникации в качестве дополнительных выразительных средств общения. Этот термин был предложен для изучения общения посредством движений тела. Кин – мельчайшая единица движения, из них складывается поведение. Так же как речь складывается из слов, предложений и фраз. Считывая кинемы, мы интерпретируем сообщения, передаваемые через жесты и другие телодвижения. Элементами кинетики являются жесты, мимика, позы и взгляды, которые имеют как физиологическое происхождение (например, зевота, потягивание, расслабление и др.), так и социокультурное (широко раскрытые глаза, сжатый кулак, знак победы и т. п.).

Люди прикасаются друг к другу по равным причинам, разными способами и в разных местах. Ученые, изучающие тактильное поведение людей, считают, что в зависимости от цели и характера прикосновения можно разделить на следующие типы:

- 1) профессиональные – они носят различный характер, человек при этом воспринимается только как объект общения (осмотр врача);
- 2) ритуальные – рукопожатия, дипломатические поцелуи;
- 3) дружеские;
- 4) любовные [4, с. 45–49].

Сенсорика представляет собой тип невербальной коммуникации, основывающийся на чувственном восприятии представителей других культур. Наряду со всеми другими сторонами невербальной коммуникации отношение к партнеру формируется на основе ощущений органов чувств человека. В зависимости от того, как мы чувствуем запахи, ощущаем вкус, воспринимаем цветовые и звуковые сочетания, ощущаем тепло тела собеседника, мы строим наше общение с этим собеседником [5, с. 154].

Проксемика – это использование пространственных отношений при коммуникации. Данный термин был введен американским психологом Э. Холлом для анализа закономерностей пространственной организации коммуникации, а также влияния территорий, расстояний и дистанций между людьми на характер межличностного общения. Специальные исследования показали, что они существенно отличаются в разных культурах и являются довольно значимыми для коммуникации [1, с. 98–101].

Э. Холл в результате своих наблюдений выделил четыре зоны коммуникации:

- 1) интимную – разделяющую достаточно близких людей, не желающих посвящать в свою жизнь третьих лиц;
- 2) личную – расстояние, которое поддерживает индивид при общении между собой и всеми другими людьми;
- 3) социальную – дистанция между людьми при формальном и светском общении;
- 4) публичную – дистанция общения на публичных мероприятиях (собраниях, в аудитории и др.) [3, с. 75–77]

Хронемика – это использование времени в невербальном коммуникационном процессе. Для общения время является не менее важным фактором, чем слова, жесты, позы и дистанции. Восприятие и использование времени является частью невербального общения и весьма существенно отличается в разных культурах [4, с. 55–56].

Паравербальная коммуникация основывается на тональных и тембровых особенностях языка и их использовании в культуре. На этом основании можно выделять тихие и громкие культуры [2, с. 23].

В этой статье автор еще раз доказал, что залогом успешного общения между людьми, особенно разных национальностей и разных культур, является не только их речь. Одно из важнейших мест в межкультурной коммуникации занимает невербальное общение.

Научн. рук. Седова Л. Н.

Литература: 1. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов / В. Биркенбил. – СПб. : Питер, 1997. – 176 с. 2. Кнапп М. Л. Невербальные коммуникации / М. Л. Кнапп. – М. : Наука, 1978. – 308 с. 3. Холл Э. Как понять иностранца без слов / Э. Холл. – М. : Наука, 1995. – 197 с. 4. Бороздина Г. В. Психология делового общения / Г. В. Бороздина. – М. : Деловая книга, 1998. – 247 с. 5. Морозов В. П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация / В. П. Морозов. – М. : ИП РАН, Центр "Искусство и наука", 1998. – 189 с.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ЇЇ ДІЯЛЬНІСТЬ

Анотація. Присвячено дослідженню впливу корпоративної культури організації на її діяльність. Визначено, що побудова позитивного іміджу надає працівникам організації відчуття надійності, стабільності, корпоративної ідентичності, а самій організації – успіх і конкурентну активність.

Анотация. Посвящено исследованию влияния корпоративной культуры организации на ее деятельность. Определено, что построение позитивного имиджа дает работникам организации чувство уверенности, стабильности, корпоративной идентичности, а самой организации – успех и конкурентную активность.

Annotation. The article is dedicated to the influence of corporate culture of organization on its activity. It is considered that the building of positive image gives the employees the feeling of confidence, stability and corporate identification and the organization is successful, active and competitive.

Ключові слова: імідж, корпоративна культура, працівники організації.

Побудова позитивного враження від компанії на сучасному етапі розвитку ринкових відносин, що характеризуються високою конкурентною активністю, має важливе стратегічне значення для суб'єкта підприємницької діяльності.

Велика кількість менеджерів світового рівня стверджують, що серед тих факторів, які впливають на досягнення компаніями довгострокового успіху, перше місце посідає людський фактор, що складається з добре підібраних, правильно організованих і мотивованих працівників, які вміють ефективно вибудовувати міжособистісні відносини і взаємодіяти на високому рівні культури спілкування як із клієнтами, так і між собою.

Побудова позитивного іміджу компанії у довгостроковому періоді відбувається за рахунок поєднання знань, навичок, вмінь всіх працівників. Тому чим вища їх якість, тим більше буде можливості виробляти ті цінності, ту продукцію, яку потребують споживачі [1, с. 135].

Наприклад, спеціалісти, які досліджували фактори, що привели до успіху компанію "Майкрософт" (Microsoft), підкреслюють, що основним фактором її успіху було створення вдалого корпоративного середовища, пронизаного творчим духом, гнучкою філософією управління та опорою на командну роботу.

Таке середовище будується на культурі взаємодії учасників бізнес-процесу, на культурі їхнього міжособистісного спілкування. Серед інших прикладів можна навести компанії Honda, Motorola, Wal-Mart, Hewlett-Packard, McDonald's, DHL, General Electric та ін. Успіх цих організацій в більшості визначається їх корпоративними цінностями, ніж ставленням до ринкових сил, стандартами особистісної якості, аніж завоюванням позицій у конкурентній боротьбі, турботою про аналіз ситуації, ніж проблемами ресурсної переваги.

Головною цінністю в сучасному виробництві є людина як виробник доданої вартості та власник інтелектуального капіталу. Особливого значення це набуває в сучасному інформаційному суспільстві, де більшу роль відіграють нематеріальні цінності. Відбувається постійне заохочення особистості, створення умов для її самовдосконалення та саморозвитку, що сприяє зростанню корпоративної самосвідомості працівника. Менеджери цих компаній зменшують ступінь колективної невизначеності, формують почуття корпоративної ідентичності і відданості загальній справі, створюють соціальну місію організації. У таких компаніях, як Sony, Toyota, Nissan плинність кадрів становить всього 1,5 – 2 %, тоді як середньорічна плинність кадрів в Японії – 3,5 %, а в Америці – 26 % [2, с. 95].

Елементи корпоративної культури закладалися на кращих підприємствах України ще за часів колишнього СРСР. У Києві, наприклад, такими були завод "Арсенал", об'єднання "Радіоприлад" ім. С. П. Корольова, завод "Більшовик", Дарницький шовковий комбінат, Авіаційний завод (нині "Авіант") та багато інших. Тут діяли системи преміювання та заохочення найкращих працівників, вони вшановувалися на дошках пошани, проводилися колективні культурні заходи для працівників та їхніх сімей тощо.

На жаль, за часів перебудови не всі виробничі колективи зберегли свої кращі традиції. У більшості організацій нашої країни поки що не досить цілеспрямоване формування спільних для всіх працівників цілей, цінностей та принципів поведінки, тобто формування корпоративної

культури та мотивації. Основною рисою цих організацій є орієнтація не на взаємини між людьми, а на результат діяльності [3, с. 129].

Відсутність уваги до цієї проблеми з боку керівників перетворює розбіжності на суперечності та конфлікти, які заважають ефективній роботі та досягненню корпоративних цілей. Ведеться недостатньо цілеспрямована робота з формування загальних цілей, цінностей і норм поведінки працівників. Вітчизняні менеджери тільки тепер починають усвідомлювати необхідність формування сильної корпоративної культури, адже вмиле управління нею може стати важливою конкурентною перевагою організації на ринку.

Рівень корпоративної культури в організації визначається такими факторами: ступенем прийняття працівниками основних корпоративних цінностей та ступенем відданості [4, с. 245].

Новий працівник в організації починає із знайомства з персоналом, з формальними та неформальними правилами життя в колективі. Саме на цьому етапі відбуваються цілеспрямоване формування самосвідомості працівника, його адаптація до корпоративної культури в організації. У той же час, один і той самий працівник, працюючи в різних організаціях, може справляти різне враження. Це відбувається через відмінність рівнів корпоративної культури у різних організаціях. Новий працівник оцінюється з огляду на те, чи відповідає він ustalеним в організації нормам та принципам корпоративної культури чи ні. При цьому спостерігається, що в одній організації корпоративна культура є сильною, а в іншій – слабкою.

Сильні культури мають цінності, які поділяють більшість членів організації, вони тісно пов'язані з їхньою індивідуальною та груповою поведінкою. Слабкі культури не мають певної системи цінностей, які б суттєво впливали на поведінку працівників [5, с. 245].

Існує ціла низка підходів до визначення залежності між культурою організації і результатами її діяльності. Серед основних: модель Сате, модель Пітерса – Уотермана, модель Парсонса і модель Квіна – Рорбаха. Кожна з моделей використовує свій власний критерій формування набору чинників культури [2, с. 73].

Вплив культури здійснюється через спільні цінності, завдяки чому формуються правила, якими керуються члени організації. У таких організаціях контролером виконання виступають не керівники, а правові норми, які засновані на спільних цінностях, прийнятих в організації. Працівник відчуває свою причетність до організації, що, у свою чергу, активізує його поведінку у прагненні бути частиною організації, сприяти її розвитку, формувати корпоративний духу єдності, лояльності і цілісності. За таких умов у працівника створюється впевненість, що у разі невдачі він не буде "виключений" з організації, його зрозуміють і йому допоможуть. Завдяки цьому відбувається єднання людей, що працюють в організації. Спілкування та взаємодія в такій організації відбуваються на високому рівні культури [2, с. 73].

У разі позитивної культури кожний працівник:

сприймає себе як суб'єкт, чия професійно-трудова діяльність впливає на загальну результативність діяльності організації і визначає стратегію її розвитку;

орієнтується на пошук, розробку, вибір і втілення найбільш оптимальних способів здійснення своєї діяльності;

усвідомлює особисту відповідальність за загальний продукт спільної діяльності організації;

усвідомлює взаємоадекватність особистісних і колективних критеріїв своєї діяльності;

пов'язує свою професійно-трудова діяльність з особистісним розвитком.

Залежно від впливу корпоративної культури на загальну діяльність організації, можна стверджувати про її позитивну чи негативну роль. Позитивна роль полягає у стимулюванні корпоративної культури, результативності діяльності організації та її розвитку. Негативна роль заважає її ефективному функціонуванню і розвитку.

Таким чином, можна визначати необхідність позитивної корпоративної культури, що має велике значення для організації. Культура надає працівникам корпоративної ідентичності, визначає внутрішньогрупове уявлення про організацію та є важливим джерелом стабільності в майбутньому. Ці умови створюють почуття надійності у працівників. Знання цінностей, норм і правил, які сформувалися в організації, допомагають новим працівникам правильно інтерпретувати події, що відбуваються в ній, і відповідно до них визначити свою поведінку. Культура має більш велике значення у стимулюванні самосвідомості і створенні високої відповідальності працівника, що виконує поставлені перед ним завдання.

Як висновок, можна сказати, що механізми впливу корпоративної культури на діяльність організації полягають у здатності працівників прогнозувати розвиток ситуації та, керуючись створеними цінностями, оцінити і вибудувати моделі своєї поведінки та спілкування.

Наук. керівн. Седова Л. М.

Література: 1. Палеха Ю. І. Ключі до успіху, або організаційна та управлінська культури / Ю. І. Палеха. – К., 2000. – 240 с. 2. Камерон К. С. Диагностика и изменение организационной культуры / К. С. Камерон, Р. И. Куинн. – СПб., 2001. – 127 с. 3. Браим И. Н. Культура делового общения : учебное пособие / И. Н. Браим. – М. : Ось-89, 2004. – 176 с. 4. Афанасьев И. Деловой этикет / И. Афанасьев. – К. : Альтерпрес, 2000. – 352 с. 5. Кузин Ф. А. Культура делового общения : практическое пособие / Ф. А. Кузин. – М. : Ось-89, 2000. – 320 с.

Зміст

Ачкасова К. О. Визначення облікових процедур за депозитними операціями.....	3
Бараннік А. А. Інституційне середовище розвитку малого підприємництва.....	5
Божко Р. А. Діяльність банку на ринку депозитних послуг та шляхи підвищення її ефективності.....	7
Брусова І. С. Формування резервів комерційного банку для покриття можливих збитків від операцій з цінними паперами.....	9
Бондаренко К. В. Особливості організації та обліку операцій з овердрафту.....	11
Вербецька О. О. Проблемні аспекти обліку грошових розрахунків.....	13
Білоусова К. Г. Особливості застосування та обліку кредит-нот в Україні.....	15
Городовий О. П. Дослідження економічної сутності витрат підприємства.....	17
Голод В. Л. Особливості обліку повернення імпортованого товару.....	19
Дерксен М. Ю. Оптимізація основних аспектів організації обліку у фермерських господарствах.....	20
Сеніна А. О. Організація обліку списання комп'ютерної техніки.....	22
Зав'ялова О. Ю. Овердрафт: види та особливості бухгалтерського обліку.....	24
Шрам О. О. Дослідження особливостей обліку амортизації основних засобів в Україні в контексті світового досвіду.....	26
Старокожко А. Г. Оптимізація роботи бухгалтерської служби на підприємстві.....	29
Мальцева М. М. Удосконалення організації обліку товарних запасів підприємства.....	31
Романець І. В. Майнові способи задоволення прав на об'єкти інтелектуальної власності, що були порушені.....	34
Чередниченко Т. М. Соціальний пакет як інструмент удосконалення оплати праці.....	36
Салошенко С. В. Напрями вдосконалення документального оформлення операцій з основними засобами.....	39
Лінд Д. В. Відображення обліку депозитних операцій банків та особливість їх звітності.....	42

Макарова О. С. Проблеми обліку експортних операцій в Україні	44
Карпович Ю. В. Операції комерційних банків з цінними паперами	46
Жолудь І. А. Відображення в обліку операцій із надання кредитів банками	48
Парубенко О. О. Значення контролю НБУ за касовими операціями комерційних банків	50
Петрів М. В. Оцінка ризиків та облік дохідності інвестиційної діяльності комерційних банків	52
Рудик А. О. Порівняння методів оцінки кредитних ризиків банківських установ	54
Ольховська О. М. Функціональний підхід до оптимізації організації управління витратами підприємств	56
Цеховська М. В. Обліковий процес у системі стратегічного управління підприємством	58
Тищенко Е. В. Особенности системы внутреннего контроля предприятия	60
Логвінова К. Ю. Проблеми організації обліку основних засобів та шляхи їх вирішення	63
Рибалко Н. О. Управлінський облік як інформаційна основа для контролінгу	65
Мандрикіна О. С. Послідовність запровадження системи виплати заробітної плати за допомогою платіжних карток	69
Калмикова О. А. Аналіз методичного забезпечення оцінки фінансового стану підприємства	72
Калашніков А. О. Формування облікової політики щодо виробничих запасів на підприємствах	75
Мозуль М. П. Проблеми та перспективи впровадження МСФЗ в Україні	78
Дресвяннікова Д. М. Особливості впровадження стратегічного обліку на підприємстві	79
Каркальова П. І. Особливості державного управління сільським зеленим туризмом в Україні	81
Тимофєєва А. О. Процес відміни візового режиму між Україною та Ізраїлем і його наслідки	84
Шевцова И. Р. Практика повышения доходов туристической отрасли в курортных городах в "низкий сезон" (на примере международных соревнований Prime Yalta-Rally)	86
Савчук Т. О. Аналіз сучасного стану готельних комплексів Харківської області	89



Щербатих Є. М. Упровадження системи контролінгу на підприємствах готельного типу	92
Печняк М. В. Перспективи покращення візової політики між Україною та країнами Шенгенської зони.....	96
Літвінова О. В. Державне регулювання туризму на прикладі провідних країн.....	98
Талько А. В. Розвиток інноваційних процесів у туристичному бізнесі	101
Нікуліна К. В. Розкриття потенціалу співробітників туристичної сфери через коучинг	103
Гладун О. О. Города-побратимы как основа продвижения культурных и исторических традиций	106
Штельма Т. Л. Проблеми та перспективи розвитку сучасного баскетболу	108
Партола Т. О. Реалізація функції мотивації для персоналу готельних підприємств	110
Мироненко С. В. Технології Public Relations у готельному бізнесі	112
Плешивцова М. В. Основні показники діяльності дитячих закладів відпочинку Харківської області у 2009 році	115
Сенина В. В. Зимнее плавание и "моржевание" как основы спортивного долголетия.....	119
Барицька О. П. Теоретичні аспекти фінансової стійкості підприємства.....	120
Машкіна Т. В. Управління прибутком підприємства: структурно-функціональний підхід.....	124
Терновська М. О. Генезис теорії капіталу	127
Герасименко А. М. Дослідження сутності фінансової стійкості підприємства та визначення етапів управління нею	130
Михайлець А. В. Дослідження економічної сутності поняття "грошові потоки"	133
Поліщук О. Ю. Зарубіжний досвід формування доходів місцевих бюджетів.....	135
Шапошник Ю. О. Вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на формування прибутку підприємства	138
Посухова Т. В. Визначення передумов розвитку малого бізнесу в Україні, враховуючи міжнародний досвід.....	145
Юрченко В. В. Роль доходів місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку країни.....	149
Тітаренко В. В. Трансферти – важлива складова міжбюджетних відносин в Україні.....	153

Майборода М. О. Наслідки скасування ліцензування на туристичному ринку	155
Кашиця О. О. Аналіз організаційно-правової форми туристичних фірм	158
Головко В. О. Узагальнення основних теоретичних підходів до визначення поняття "фінансова стійкість підприємства"	161
Ткаченко К. С. Механізм управління результативністю підприємства.....	163
Єфімова Ю. І. Особливості трансфертної політики в системі міжбюджетних відносин України	166
Мякота І. В. Сутність та необхідність місцевих бюджетів у сучасних умовах.....	169
Гергеша Я. А. Структурно-функціональне моделювання стратегічного управління фінансовим розвитком підприємства	171
Бровченко А. Г. Підходи до оптимізації структури капіталу підприємства.....	177
В'ялик М. С. Візитна картка як стратегічна зброя ділової людини	180
Стаднік Т. К. Ділова етика в українському бізнес-суспільстві	182
Синькова О. Н. Искусство первого впечатления в деловом мире	184
Кіншакова А. В. Культура мови у сфері офіційно-ділових відносин.....	186
Клысакова А. В. Использование невербальных средств общения – залог успешной коммуникации.....	188
Ковальова К. В. Вплив корпоративної культури організації на її діяльність	190