

Харківський національний  
економічний університет

*Управління  
розвитком*

*Збірник наукових робіт*

№ **18**(115) 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 № 1 від 31.08.2011 р.

### Редакційна колегія

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

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

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

**Гришова В. М.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

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

**Дорошнін М. С.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

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

Науково-дослідного центру індустріальних  
проблем розвитку НАН України

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

Науково-дослідного центру індустріальних  
проблем розвитку НАН України

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

**Козьменко О. В.** — докт. екон. наук, професор

Української академії банківської справи

Національного банку України

**Криворотов В. В.** — докт. екон. наук, професор

Уральського федерального університету  
імені першого Президента Росії Б. Н. Ельцина

**Левикин В. М.** — докт. техн. наук, професор

Харківського національного університету  
радіоелектроніки

**Лутай Л. А.** — докт. екон. наук, професор

Донецького національного університету економіки  
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

**Малярець Л. М.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

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

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

**Пилипенко А. А.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

(заступник головного редактора)

**Попов О. Є.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

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

**Сєдова Л. М.** — відповідальний секретар

**Чухрай Н. І.** — докт. екон. наук, професор

Національного університету "Львівська політехніка"

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

**Chauchat Jean-Hugues** — professeur (HdR)

de l'Université Lumière Lyon2

**Solarz Jan Krzysztof** — prof. nadzw.dr hab. Akademia  
finansów, Warszawa

**Wackowski Kazimierz** — prof. nzw. dr hab.

Politechnika Warszawska

**Zehetner Andreas** — mag. Uppu Austria University

of Applied Sciences

### 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: **Семенова І. М., Бутенко В. О.,**

**Замазій О. Є., Лященко Т. О.**

Комп'ютерна верстка — **Самойленко Т. О.**

**E-mail:** [vydav@ksue.edu.ua](mailto: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 09.09.2011 р.

Формат 84×108 1/16. Панір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 22,0. Обл.-вид. арк. 27,72. Тираж 500 прим. Зам. № 560.

Ціна договірна.

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.

## ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Розглянуто основні теоретичні аспекти застосування наукового підходу щодо управління інноваційним потенціалом на підприємстві.*

*Аннотация. Рассмотрены основные теоретические аспекты применения научного подхода относительно управления инновационным потенциалом на предприятии.*

*Annotation. This article examines the main theoretical aspects of using a scientific approach to the management of innovation potential in the enterprise.*

*Ключові слова: управління інноваційним потенціалом, інноваційна діяльність, методичні підходи, прийняття рішень, розвиток підприємства.*

Забезпечення сталого розвитку промислових підприємств є важливою проблемою сучасної української економіки, яка зумовлює необхідність поглиблених удосконалень інноваційного управління. Початковим етапом у цьому напрямі повинно стати визначення інноваційного потенціалу промислових підприємств. Інноваційна активність підприємств України визначається інтенсивністю інноваційної діяльності, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [1].

Питанням інноваційного потенціалу присвячені роботи таких провідних вчених-економістів: К. Миско, Г. Доброва, Л. Бляхмана, Ф. Мерсона, Е. Торфа, А. Краюхіна, Р. Лещинера, В. Пономаренка, В. Гриньової. Проте проблеми безпосередньої оцінки інноваційного потенціалу на практиці досліджено досить обмежено.

Отже, актуальним завданням є удосконалення управління інноваційним потенціалом підприємств України та розробка методичних положень щодо підвищення його ефективності.

Мета роботи полягає в узагальненні теоретичних засад визначення інноваційного потенціалу підприємства та розробленні методичних рекомендацій щодо його оцінки на практиці.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких завдань:

узагальнення основних підходів до теоретичного визначення поняття потенціалу та інноваційного потенціалу;

визначення складових інноваційного потенціалу підприємства;

визначення основних методологічних підходів щодо визначення інноваційного потенціалу підприємства;

обґрунтування методологічного підходу щодо оцінки інноваційного потенціалу підприємства на практиці.

Об'єктом дослідження є процеси розвитку промислового підприємства [2].

Предметом дослідження є теоретичні підходи, методичне забезпечення і практичні рекомендації щодо визначення та оцінки інноваційного потенціалу підприємства [3].

Основне положення наукової роботи, яке визначає елемент її наукової новизни, полягає в такому: методологічний підхід щодо оцінки інноваційного потенціалу підприємства, який ґрунтується на експертних оцінках потенціалу окремих ресурсів, що спрощує цю процедуру та дає можливість означити слабкі та сильні сторони підприємства у його внутрішніх можливостях [4].

Аналіз внутрішньої складової інноваційного потенціалу припускає використання структурно-інституціонального і функціонального підходів.

Структурно-інституціональний підхід визначає структуру інноваційної діяльності з погляду системи інституціональних суб'єктів, що здійснюють інноваційну діяльність, а також економічні зв'язки з зовнішніми для неї сферами – наукою і виробництвом [5].

Функціональний підхід виявляє тимчасові закономірності інноваційного процесу – виробництво інноваційного продукту, його обмін, розподіл, споживання і поновлення циклу інноваційного процесу.

Отже, потреби практики висувають необхідність у двох схемах аналізу й оцінки інноваційного потенціалу: детального і діагностичного.

Можно зробити висновок щодо доцільності застосування на практиці діагностичного підходу, який реалізується в аналізі та діагностиці стану організації по обмежених і доступному як для внутрішніх, так і для зовнішніх аналітиків колу параметрів.



Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що обґрунтовані в роботі теоретичні положення доведені до методичних рекомендацій та направлені на вдосконалення механізму прийняття рішень, пов'язаних з оцінкою інноваційного потенціалу підприємств.

*Наук. керівн. Ястремська О. М.*

**Література:** 1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2004. – 360 с. 2. Бруккинг Э. Интеллектуальный потенциал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Бруккинг ; пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с. 3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Ростинтэр, 2006. – 268 с. 4. Вітлінський В. В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику / В. В. Вітлінський. – К. : Основи, 2006. – 212 с. 5. Кравченко М. О. Кадрова складова інноваційного потенціалу / М. О. Кравченко // Маркетинг в Україні. – 2001. – № 1. – С. 36.

---

**Власенко Ю. О.**

УДК 359.85

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **СУЧАСНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ СТВОРЕННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

*Анотація. Розглянуто основні напрями підвищення ефективності управління процесом створення об'єктів інтелектуальної власності на основі виділення факторів, які значною мірою впливають на цей процес на підприємстві.*

*Аннотация. Рассмотрены основные направления повышения эффективности управления процессом создания объектов интеллектуальной собственности на основе выделения факторов, которые в значительной мере влияют на этот процесс на предприятии.*

*Annotation. The main areas of management improvement process of creation of intellectual property are considered. These areas are offered on the basis of the factors that significantly influence this process in the enterprise.*

*Ключові слова: інтелектуальна власність, процес створення, управління, підвищення ефективності.*

В умовах інноваційної економіки відбуваються докорінні зміни технологічного базису суспільного виробництва. Особливе значення на сучасному етапі набуває інтелектуальний капітал, головним складником якого є інтелектуальна власність, що значною мірою визначає структуру національної економіки, якість виробленої продукції й послуг, а також ефективність функціонування господарства на всіх його організаційних рівнях. Ступінь розвитку інтелектуальної праці і його участі у виробничих процесах стають найважливішими факторами, що визначають конкурентоспроможність країни у світовій економіці, її експортні можливості й частку у світовому грошовому доході.

В індустріально розвинених країнах роль науково-технічного прогресу (НТП), інтелектуалізації виробництва й активного проведення інноваційних процесів винятково велика. За оцінками фахівців на частку нових технологій у розвинених країнах доводиться до 85 % приросту валового внутрішнього продукту. Завдяки високотехнологічним і наукомістким видам продукції зазначені країни займають вигідне становище у світовому господарстві й міжнародному подолу праці, особливо в умовах розширення економічної глобалізації [1, с. 10].

Досвід інноваційного розвитку США, Німеччини, Японії й інших розвинених країн становить істотний інтерес для України. Теза про найважливішу роль сучасних досягнень НТП й інновацій для прискорення виходу України на траєкторію нового типу економічного зростання підтверджується результатами досліджень вітчизняних і закордонних вчених. При цьому підкреслюється, що інтелектуальний потенціал України, як і раніше, значний, однак у цей час недооцінюється й не одержує належного розвитку.

---

© Власенко Ю. О., 2011



Мета даної роботи полягає в уточненні та узагальненні існуючих напрямів підвищення ефективності управління процесом створення об'єктів інтелектуальної власності на основі виділення факторів, які значною мірою впливають на цей процес на підприємстві.

Проаналізуємо поняття управління інтелектуальною власністю. Стандартного визначення цього поняття не існує. Кожний вкладає в нього зміст відповідно до завдань власних досліджень. Наведемо точки зору деяких авторів.

Управління інтелектуальною власністю – це діяльність, спрямована на отримання кінцевого результату – прибутку або іншої користі внаслідок створення та використання об'єктів права інтелектуальної власності в усіх галузях економіки [2, с. 202].

Управління інтелектуальною власністю підприємства може розглядатися як певні дії, спрямовані на підвищення прибутковості, захищеності й стійкості підприємства, що спираються на можливості, які надаються правовим інститутом інтелектуальної власності [3, с. 23].

В управлінні інтелектуальною власністю головне завдання полягає в розробленні та впровадженні заходів із посилення конкурентних переваг підприємства. Друга важлива складова управління інтелектуальною власністю, якій приділяється недостатньо уваги фахівців, стосується безпосередньо наявності на підприємстві об'єктів нематеріального характеру чи необхідності їх створення. На цю складову впливають наявність та безпосередні дії конкурентів, та, з іншого боку, навіть при відсутності конкурентів, можливий опір нововведенням та несприятливість до нового на самому підприємстві.

Виникає необхідність пошуку нових ідей. Також треба створити підрозділ підприємства, завданням якого повинне бути забезпечення безперервного потоку нових, неочевидних, корисних для виробництва, потрібних для обмеження конкуренції результатів інтелектуальної діяльності чи передачі ці завдання вже існуючим підрозділам. Потрібно вирішити, яким чином здійснити це технічно. Потік нових ідей повинен бути безперервним, діловий винахід може за короткий час втратити свою цінність через те, що винайдене щось краще. З цього випливає необхідність управління формуванням об'єктів інтелектуальної власності та постійного підвищення ефективності цього процесу.

Управління процесом створення об'єктів інтелектуальної власності вважається досить складним процесом. На нього впливають багато факторів. Їх можна об'єднати у дві групи: фактори зовнішнього та внутрішнього середовищ (рис. 1).

У складі факторів зовнішнього середовища виділяються: взаємовідносини з партнерами, політико-правове середовище, наявність конкурентів, прямих і зворотних комунікаційних каналів із зовнішніми аудиторіями, ємність існуючого й потенційного ринків, зовнішній імідж підприємства, екологічна обстановка [1; 4].

Взаємовідносини з партнерами впливають на процес одержання інформації про діяльність фірми і її становище на ринку, що позначається, насамперед, на формуванні й використанні маркетингових інтелектуальних активів.

Політико-правове середовище має особливе значення при розгляді питань забезпечення правової охорони результатів інтелектуальної праці й припинення несумлінної конкуренції [1].

З метою вдосконалення процесу створення об'єктів інтелектуальної власності автором пропонується використовувати такі основні напрями підвищення ефективності цього процесу: підвищення задоволення співробітників їх працею, скорочення тривалості циклу створення об'єктів інтелектуальної власності тощо (рис. 2).

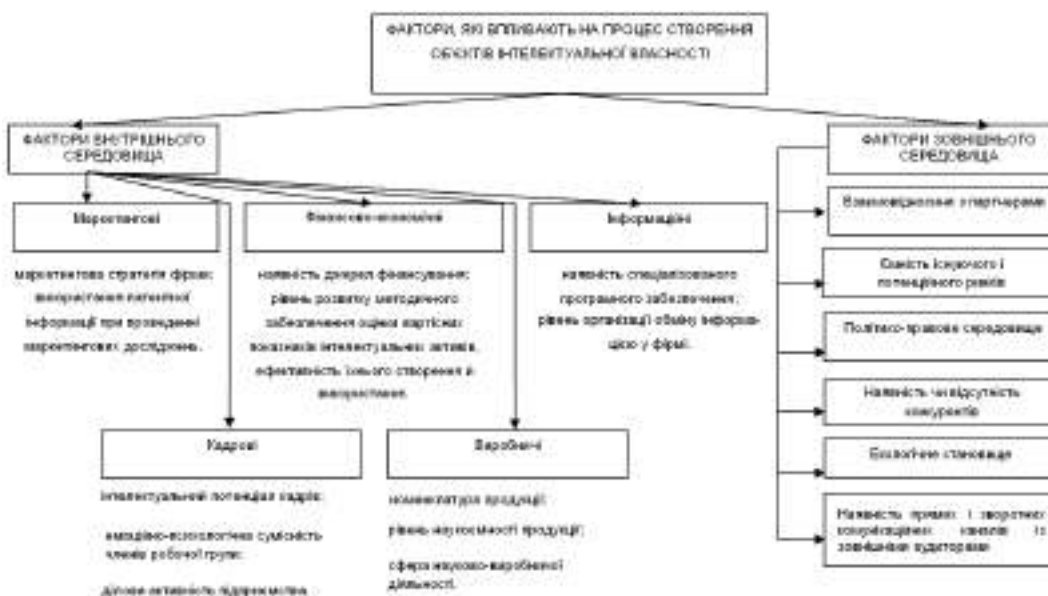


Рис. 1. Фактори, які впливають на управління процесом створення об'єктів інтелектуальної власності [3, с. 140]

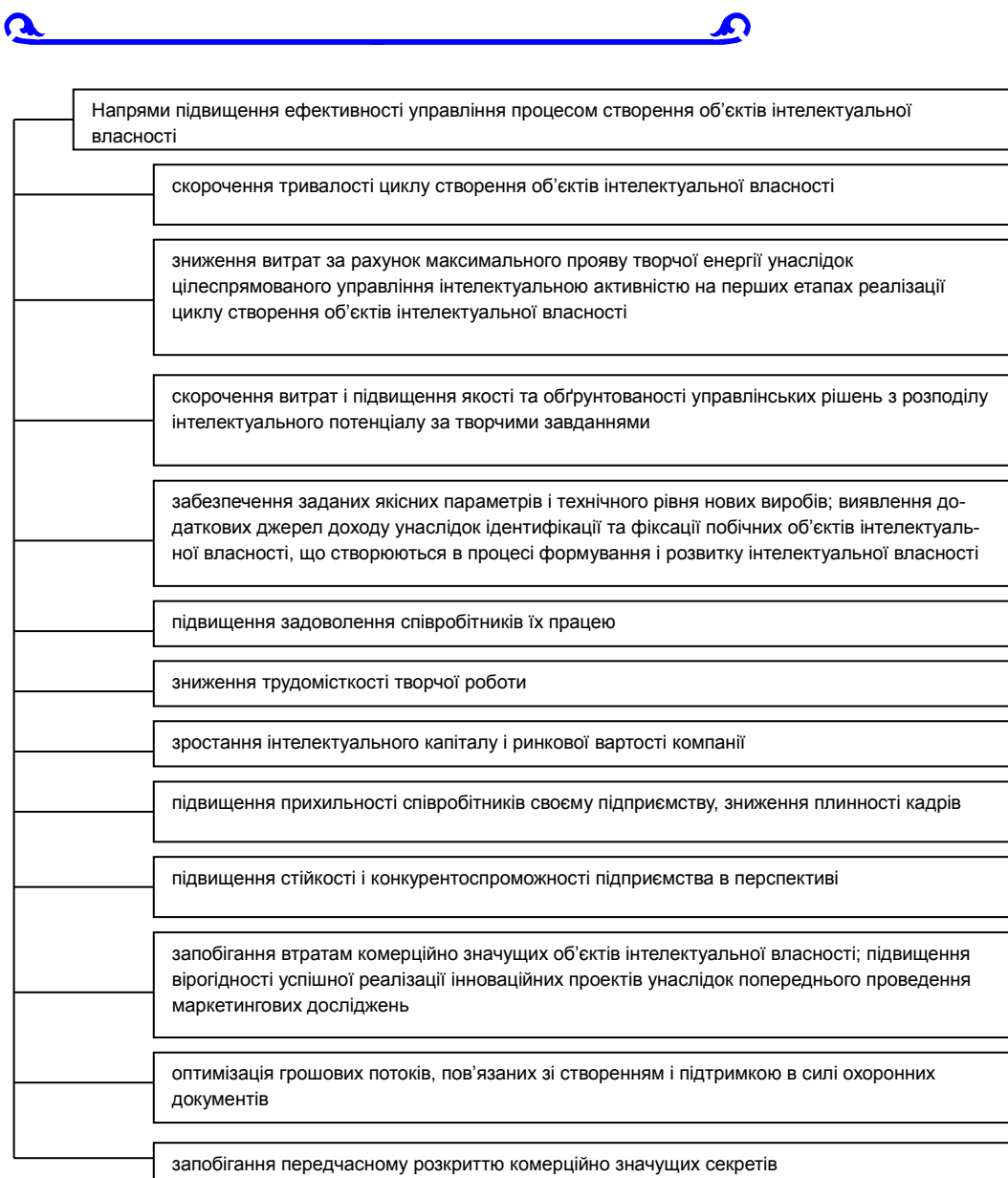


Рис. 2. Напрями підвищення ефективності управління процесом створення об'єктів інтелектуальної власності

Таким чином, у статті було визначено роль та значущість створення об'єктів нематеріального характеру, вдосконалено існуючі напрями підвищення ефективності управління процесом створення об'єктів інтелектуальної власності на підставі виявлення основних факторів, що впливають на процес формування об'єктів інтелектуальної власності.

Використання зазначених у даній роботі рекомендацій керівництвом організацій сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності, дасть можливість досягти високих результатів у своїй діяльності.

Наук. керівн. Ріпка Д. О.

**Література:** 1. Лукичева Л. И. Управление интеллектуальным капиталом / Л. И. Лукичева. – М. : Омега-Л, 2007. – 552 с. 2. Цибульов П. М. Управління інтелектуальною власністю : монографія / П. М. Цибульов. – К. : К.І.С., 2005. – 448 с. 3. Леонтьев Б. А. Семь функций промышленной собственности в управлении бизнесом / Б. А. Леонтьев // ИС. Промышленная собственность. – 2008. – № 3. – С. 23–39. 4. Азгорольдов Г. А. Управление интеллектуальной собственностью: стандартные мифы или реальные проблемы / Г. А. Азгорольдов // ИС. Промышленная собственность. – 2010. – № 4. – С. 30–38. 5. Алексеев В. Б. Управление интеллектуальной собственностью в составе интеллектуального капитала бизнеса / В. Б. Алексеев // ИС. Промышленная собственность. – 2010. – № 10. – С. 4–17.

## КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Розглянуто й обґрунтовано чинники, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, та запропоновано методику комплексної оцінки конкурентоспроможності операційної системи підприємства.*

*Аннотация. Рассмотрены и обоснованы факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия, и предложена методика комплексной оценки конкурентоспособности операционной системы предприятия.*

*Annotation. Factors, influencing the competitiveness of enterprise are considered and reasoned and methodology of complex estimation of competitiveness of the operating system of enterprise is offered.*

*Ключові слова: операційні пріоритети, підприємство, операційний менеджмент, конкуренція, операційна стратегія.*

Організація повинна робити щось, що становить цінність для її зовнішнього середовища. Зростання міжнародної конкуренції і прискорений розвиток технологій змусили організації по-новому розглянути весь комплекс питань управління своїми операційними підрозділами, відповідальними за випуск товарів і надання послуг.

Формування та подальший розвиток ринкових стосунків в Україні викликає необхідність підвищення конкурентоспроможності виробництва, а отже, і якості продукції. Вирішення цієї проблеми нині ускладнене через нестабільну економічну ситуацію, неефективну систему державного регулювання ринкових стосунків, нестачу грошових ресурсів у підприємств, низький рівень інформаційного забезпечення і недостатній професіоналізм кадрів. Крім того, відсутня загальноприйнята методика оцінки конкурентоспроможності виробництва. Існуючі методики не враховують психологічні чинники і ряд інших чинників, що впливають на конкурентоспроможність виробництва. Для усунення недоліків необхідно, передусім, визначити і систематизувати ці чинники, що дасть можливість підвищити ефективність оцінки конкурентоспроможності виробництва і підвищити якість продукції, що випускається.

Вивченням та розглядом проблем конкурентоспроможності займалися такі вчені, як: Чейз Р. Б., Еквілайн Н. Д., Якобс Р. Ф., С. Уїкхем, Т. Хілла, М. Портер.

Метою даної статті є обґрунтування чинників, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, та показників, які допомагають дати комплексну оцінку конкурентоспроможності операційної системи підприємства.

Конкурентоспроможність виробництва включає такі поняття, як "конкурентоспроможність підприємства" і "конкурентоспроможність товару". Незважаючи на значну кількість публікацій з підвищення конкурентоспроможності продукції як найважливішого резерву економічного зростання підприємства, конкурентоспроможність підприємства і чинники, що на неї впливають, ще недостатньо вивчені. Ці чинники можна розділити на зовнішні і внутрішні.

Зовнішні чинники включають:

чинники виробництва, що впливають на формування конкурентної переваги організації упродовж усього її виробничого процесу, наприклад, наявність у країні або галузі прогресивної технології, інвестиційних можливостей, сильної науково-дослідної бази, висококваліфікованих кадрів та ін.;

активність конкурентів;

чинники попиту, що характеризують попит, його величину і динаміку, наприклад, еластичність попиту за ціною; фази життєвого циклу попиту; вимогливість споживачів до якості товарів та ін.;

наявність споріднених галузей в економіці країни;

дії держави;

випадкові події.

До внутрішніх чинників відносяться: ринкова і екологічна ефективність, а також ефективність витрат і менеджменту [1].

Під ринковою ефективністю розуміється максимально можливе задоволення потреб споживачів на основі виконання ряду умов:

близькість до споживача;  
аналіз конкурентів;  
пошук переваг;  
інформаційне забезпечення.

Близькість підприємства до споживача означає наявність особистих контактів при продажі та інтенсивність післяпродажного обслуговування. Від здатності підприємства аналізувати цілі, стратегії і дії конкурентів та знаходити нові джерела конкурентної переваги залежить як його ринкова ефективність, так і конкурентоспроможність. І, нарешті, діяльність операційної системи підприємства в сьогоdnішній обстановці, що дуже швидко змінюється, вимагає наявності надійної і швидкодіючої системи інформації.

Під ефективністю витрат розуміється їх оптимізація, яка досяжна при оцінці вкладу кожної фази виробництва в загальний процес створення товару за допомогою суворого внутрішньовиробничого регулювання, що включає стратегічний аналіз витрат, цілеспрямованість виробничої системи, тобто відповідність загальній стратегії підприємства, оптимізацію післявиробничих витрат і координацію зв'язків, що виникають, коли якийсь вид діяльності підприємства – виробництво, маркетинг, управління фінансами і т. д. – впливає на вартість або ефективність інших [2].

Екологічна ефективність означає мінімізацію збитку довкіллю, що особливо актуально на цьому етапі розвитку економіки України, і залежить від екологічної оптимізації життєвого циклу товару і екологічної культури персоналу.

Конкурентоспроможність підприємства багато в чому залежить від ефективності менеджменту, на рівень якої впливають особисті якості менеджерів, здатність керівництва розробляти і реалізовувати стратегію підприємства та адаптуватися до змін зовнішнього середовища, система обліку і контролю й вміння підбирати висококваліфіковані кадри.

Психологічний чинник включає трудову етику – бажання та вміння працювати, гнучкість і готовність до навчання, рівень претензій, дух конкуренції, вміння кожного члена колективу підпорядкувати свої особисті інтереси загальному завданню – виробництву якісної продукції. Він не може бути оцінений у кількісному вираженні, але впливає на роботу всього підприємства. Психологічний чинник не піддається політичному маніпулюванню, а змінюється упродовж великого проміжку часу. Тому, незважаючи на відсутність переконливих методик вивчення, ігнорувати його не можна.

Система зовнішніх і внутрішніх чинників не претендує на достатню повноту. Проте навіть у такому вигляді вона показує, наскільки складна проблема підвищення конкурентоспроможності і утримання позицій підприємства на ринку [3].

Оскільки конкурентоспроможність складається з безлічі різних чинників, досить важливою і складною є проблема її оцінки на рівні операційної системи підприємства. Незважаючи на досить глибоке опрацювання цієї проблеми вітчизняними і зарубіжними фахівцями, єдиного підходу до кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності на сьогодні немає. Методики різних авторів істотно відрізняються одна від одної за кількістю показників, охоплюють різні аспекти досліджуваної категорії, не мають універсального характеру.

У зв'язку з цим пропонується комплексна методика оцінки конкурентоспроможності операційної системи підприємства.

Процедура оцінки включає такі етапи:

- 1) визначення мети оцінки конкурентоспроможності;
- 2) дослідження чинників, що впливають на конкурентоспроможність об'єкта;
- 3) формування критеріїв і показників конкурентоспроможності підприємства;
- 4) розрахунок частинних показників;
- 5) визначення узагальнюючих показників конкурентоспроможності підприємства;
- 6) аналіз результатів оцінки конкурентоспроможності.

Показники конкурентоспроможності умовно можна розділити на частинні, які дозволяють дослідити й оцінити основні параметри діяльності підприємства, і узагальнюючі, які характеризують результати роботи підприємства та його становище на ринку.

Усі частинні показники, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства, об'єднані в п'ять груп: маркетинг, організаційно-кадровий потенціал, фінансовий стан, рівень техніки і технології і характеристика продукції, що випускається.

Ефективність роботи підприємства за виділеними напрямками пропонується визначати через узагальнюючі показники, які характеризують основні аспекти діяльності підприємства за п'ятьма напрямками. Порівнявши фактичне значення показників для підприємства з базовим рівнем, можна зробити висновки про слабкі та сильні сторони його діяльності.

Наступним рівнем узагальнюючих показників є:

- рівень якості продукції і послуг щодо базового значення;
- частка внутрішнього ринку підприємства;
- величина доданої вартості.

Ці інтегральні показники в комплексі характеризують рівень конкурентоспроможності підприємства.

Оцінка рівня якості продукції за основними параметрами дозволить зробити порівняння з конкуруючими виробами, що завоювали значну частку ринку й мають стійкий попит і репутацію у користувачів. Це полегшить процес прогнозування потенційного попиту на зовнішніх ринках.

Значення показника "частка внутрішнього ринку" свідчитиме про рівень ефективності функціонування усіх підрозділів компанії на внутрішньому ринку, що може стати імпульсом для їх розвитку на зовнішньому ринку.

Динаміка зміни доданої вартості свідчатиме про можливості компанії успішно розвиватися в майбутньому: упроваджувати інновації, оновлювати й модернізувати устаткування, навчати персонал, удосконалювати методи управління.

Таким чином, запропонована модель визначення і застосування показників оцінки конкурентоспроможності операційної системи підприємства дозволяє легко виявити як проблемні ділянки в діяльності підприємства, так і приховані резерви. Крім того, вона є інструментом управління і на стратегічному, і на оперативному рівнях. Перевагою цієї методики є те, що вона дозволяє визначити міру готовності підприємства до можливих змін ринку.

Наук. керівн. Іванова В. Й.

**Література:** 1. Яременко О. Л. Операционный менеджмент : учебник / О. Л. Яременко, А. М. Сумец. – Х. : ФОЛІО, 2002. – С. 213. 2. Чейз Р. Б. Производственный и операционный менеджмент / Р. Б. Чейз, Н. Д. Еквилайн, Р. Ф. Якобс. – М. : ИД "Вильям", 2004 – 950 с. 3. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посібник / С. М. Клименко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабась та ін. – К., 2006. – 547 с.

УДК 331.101.3

**Гамрецька О. О.**

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **НЕОБХІДНІСТЬ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

*Анотація. Присвячено розвитку стратегічного планування в умовах економічної кризи, а також передбаченню напрямку його подальшого розвитку. Розглянуто основні передумови переходу до стратегічного планування, можливі бар'єри застосування стратегічного планування та основні етапи його використання на вітчизняних підприємствах.*

*Аннотация. Посвящено развитию стратегического планирования в условиях экономического кризиса, а также предвидению направления его последующего развития. Рассмотрены основные предпосылки перехода к стратегическому планированию, возможные барьеры применения стратегического планирования и основные этапы его использования на отечественных предприятиях.*

*Annotation. The article is devoted to the development of the strategic planning in the conditions of economic crisis, and also to the foresight of direction of its subsequent development. In the article basic pre-conditions of passing to the strategic planning, the barriers of application of the strategic planning and basic stages of its use at domestic enterprises are also examined.*

*Ключові слова: стратегічне планування, етапи стратегічного планування.*

Умови сучасного господарювання висувають особливі вимоги до вітчизняних підприємств. Знаходячись у затяжній економічній кризі, усі суб'єкти України опинилися в ситуації, коли потрібно вести боротьбу за виживання. А оскільки кращим засобом виживання торгового підприємства є зміцнення його становища на ринку і пожвавлення діяльності, то в такій ситуації підприємства мають приділяти не тільки постійну увагу оцінюванню перспектив своєї діяльності, але і виробляти довгострокову стратегію, що дозволяла б адаптуватися до змін, які відбуваються в його оточенні.

Багато керівників підприємств не усвідомлюють переваг стратегічного планування. Відсутність стратегічних орієнтирів – одна з основних загроз, яка може ускладнити розвиток бізнесу успішних компаній. Наслідком нормалізації ситуації всередині підприємства й стабілізації зовнішнього середовища стало розуміння того, що потрібно змінюватися для успішного подальшого розвитку та досягнення кінцевої мети.

Тому у даний час надзвичайно актуальним стає здійснення такого управління, що забезпечує адаптацію підприємства до навколишнього середовища, яке швидко змінюється.





Мета статті – розглянути необхідність стратегічного планування як одного з методів підвищення ефективності діяльності підприємства та встановити певний порядок дій для підготовки ефективного функціонування конкурентоспроможного підприємства.

На даний час середовище діяльності багатьох підприємств характеризується підвищенням складності і невизначеності, що підтверджує необхідність втілення в практику ідей та технологій стратегічного планування. Огляд літературних джерел засвідчує про те, що дослідження концепцій стратегічного управління та процесу побудови стратегії розглядаються в багатьох роботах західних і вітчизняних авторів. Основні результати досліджень висвітлені в наукових працях таких західних провідних вчених у галузі менеджменту, як Д. А. Аакер, Р. Акофф, М. Альберт, І. Ансофф, Д. Бодді, Р. Л. Дафт, П. Друкер, М. Х. Мескон, Г. Мінцберг, Р. Пейтон, М. Портер, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікланд, Д. Хассі, Ф. Хедоурі, А. Чандлер. На сьогодні дана проблематика широко висвітлюється у працях вітчизняних вчених, зокрема Войчака А. В., Довганя Л. Е., Куденко Н. В., Наливайка А. П., Немцова В. Д., Орлова О. О., Шершньової З. Є., а також російських вчених: Віханського О. С., Єфремова В. С., Ідрісова А. Б., Любанової Т. П., Фатхутдінова Р. А. та ін.

Більшість західних і східних фірм використовують стратегічне планування для того, щоб змінити себе, вийти з безнадійних ситуацій, які сформувались зовні та в середині підприємства. Стратегічне планування формує основу для всіх управлінських рішень. Функції організації, мотивації і контролю менеджменту орієнтовані на розробку і реалізацію стратегічних планів. Динамічний процес стратегічного планування є тією "парасолькою", під якою зібрано всі управлінські функції. Не використовуючи переваг стратегічного планування, фірма й окремі її співробітники будуть позбавлені реального способу оцінки цілей і напряму розвитку підприємства. Процес стратегічного планування забезпечує основу для управління колективом фірм. Можна відзначити, що стратегічне планування стає дедалі більш актуальним і для українських підприємств, що вступають у жорстку конкуренцію як між собою, так і з іноземними компаніями.

Як показує досвід роботи нинішніх підприємств, сформований порядок прийняття й реалізації стратегічних рішень не систематизований належним чином, а фахівці й керівники слабо озброєні методологією й технологією керування.

Основні передумови переходу до стратегічного планування такі:

- необхідність реакції на зміни умов функціонування підприємств;
- потреба в об'єднанні різних напрямів діяльності підприємства в умовах розвитку процесів децентралізації та диверсифікації;
- наявність яскраво виражених конкурентних переваг і необхідність їхньої підтримки або створення їх;
- посилення конкуренції;
- інтернаціоналізація бізнесу, розвиток зв'язків з підприємствами, які використовують систему стратегічного планування;
- наявність висококваліфікованих менеджерів, здатних вирішувати складні питання, застосовуючи систему стратегічного управління;
- розвиток теорії та практики стратегічного планування, які допомагають перейти від методу "проб і помилок" до наукових методів передбачення й підготовки майбутнього та до майбутнього;
- наявність доступної інформації (глобальних інформаційних мереж) для вивчення сильних і слабких сторін підприємства, зовнішнього середовища та умов конкуренції;
- посилення інноваційних процесів, генерація та швидке освоєння підприємствами нових ідей;
- необхідність упровадження високої культури управління, орієнтованої на запобігання опору змінам та стимулювання розвитку підприємства [1, с.180].

Існують певні об'єктивні і суб'єктивні бар'єри застосування стратегічного планування на вітчизняних підприємствах. До найбільш поширених "бар'єрів" відносять: негативний досвід, недостатній рівень розвитку теорії та методології планування, складність середовища функціонування організації, небажання або невміння керівництва встановлювати цілі та розробляти стратегії, опір змінам (на рівні особистості, групи, організації в цілому), наявність обмежень — матеріальних, часових і грошових тощо [2, с. 60].

Щоб успішно реалізовувати стратегічне планування на підприємстві, необхідно дотримуватися чотирьох етапів стратегічного планування:

Перший етап – це аналіз місії та цілей. Першим та найбільшим кроком у зниженні невизначеності усвідомленості суті конкретного підприємства є визначення місії. Це інструмент стратегічного керування, спосіб виділення даної фірми серед конкурентів, спосіб розпізнання споживачами фірми та її продукції. Що ж стосується цілей, то їх визначення покликане надати основу та стимул для подальшої діяльності. Правильно сформовані та ефективно систематизовані цілі підприємства є основою для розробки стратегії та тактики його господарської діяльності. Інструментом для систематизації цілей на практиці є побудова "Дерева цілей".

Другим етапом є аналіз внутрішнього середовища, тобто оцінка стратегічного потенціалу. SWOT-аналіз – важливий елемент аналізу не лише зовнішнього, а й внутрішнього середовища функціонування компанії для прийняття рішень про визначення місії, цілей і стратегії організації через пошук сильних й слабких аспектів у діяльності організації, можливостей і загроз, що впливають на діяльність організації ззовні. Вплив кожного з факторів викликає необхідність підприємств, по-перше, постійно стежити за зміною факторів зовнішнього середовища, по-друге, приймати такі управлінські рішення, реалізація яких сприяла б постійній підтримці їхньої конкурентоспроможності.

Третім етапом є аналіз зовнішнього середовища або оцінка стратегічного клімату. Практичним застосуванням є проведення PEST-аналізу, який спрямований на мінімізацію негативного впливу макроекономічних чинників та використання сприятливої кон'юнктури ринку. У ході PEST-аналізу підприємство намагається виявити сприятливі й несприятливі тенденції за кожним з основних факторів "макросередовища", на цій основі вирішити питання про продовження своєї роботи або про відхід даного ринку.

Останній, четвертий етап стратегічного аналізу – формування стратегічного бачення і планів [3, с.174–178].

Стратегічне планування на сьогодні є досить гнучким інструментом діяльності підприємства. Тому на кожному етапі буде проводитись аналіз за найбільш пріоритетним напрямом або від вищого до нижчого. І враховуючи постійні зміни, що відбуваються у середовищі, необхідно змінювати стратегію підприємства і переосмислювати місію та цілі.

Напрями подальшого розвитку:

визначення стратегічного планування з позиції функції управління, яка передбачає розробку стратегії підприємства на підставі прийняття управлінських рішень щодо напрямку дій, способів і основних засобів забезпечення ефективності його діяльності шляхом постійного урахування змін зовнішнього середовища з приводу розподілу ресурсів підприємства;

бачення процесу реалізації стратегії як узгодження дій всього управлінського апарату підприємства через організаційно-управлінські зміни з метою досягнення позитивних результатів діяльності у довготривалій перспективі.

Таким чином, треба виділити основні переваги стратегічного планування: зв'язок поточних рішень з майбутніми результатами, організоване осмислення рішень (успереч спонтанному прийняттю) з прогнозуванням їхніх наслідків; орієнтація на пошук альтернативних варіантів досягнення цілей, тобто допустимих цілей у межах визначених цілей та наявних обмежень; визначення можливостей і загроз, сильних та слабких сторін діяльності підприємства, врахування їх при встановленні цілей і формулюванні стратегій для забезпечення впливу на ці аспекти вже сьогодні; свідомо підготовка майбутнього і до майбутнього; розподіл відповідальності не лише між напрямами діяльності, а й між поточною та майбутньою діяльністю.

*Наук. керівн. Верещазіна Г. В.*

**Література:** 1. Селезнева Г. А. Стратегия предприятия : учебн. пособ. для студ. высш. учебн. завед. / Г. А. Селезнева ; М-во образования и науки Украины. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2007. – 239 с. 2. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. посібн. / А. П. Міщенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 135 с. 3. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : научн. изд. / И. П. Отенко. – Х. : ХНЕУ, 2006. – 256 с.

УДК 226.104.5

**Крюкова К. В.**

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРА

*Анотация. Розглянуто проблеми управління персоналом з точки зору різних підходів, а також значення людського фактора в сучасній економіці.*

*Аннотация. Рассмотрены проблемы управления персоналом с точки зрения различных подходов, а также значение человеческого фактора в современной экономике.*

*Annotation. The problem of personnel management in terms of different approaches as well as the importance of human factors in the modern economy are considered in the article.*

*Ключові слова: управління персоналом, людський фактор.*

Управління персоналом у широкому розумінні становить цілеспрямовану координацію суспільного процесу відтворення, який включає управління людськими ресурсами.

© Крюкова К. В., 2011



Розвиток продуктивних сил суспільства супроводжується поглибленням поділу праці, розчленуванням її на окремі процеси. Тому виникає об'єктивна необхідність координувати ці процеси в організованих системах (трудоий колектив, підприємство, об'єднання, галузь, народне господарство). Управління – обов'язковий елемент доцільної форми організації колективної діяльності людей, а також технічних і технологічних систем. Тобто воно здійснюється скрізь, де треба відповідно впливати на об'єкт або систему з метою упорядкування чи переведення її з одного стану в інший. Отже, управління іманентне суспільному виробництву на будь-якій стадії його розвитку.

Правомірно говорити про три види управління:

- 1) управління неживою природою (технічні науки);
- 2) управління живою природою (біологічні науки);
- 3) соціальне управління (суспільні науки).

У соціальному управлінні виділяють такі його підвиди: політичне; державне; культурою; духовним розвитком; господарське.

Соціальне (господарське) управління передбачає вивчення інформаційного аспекту, а також факторів вольового, морально-етичного й емоційного характеру. При цьому слід урахувати складність соціальної системи, різноманітність факторів, що впливають на її організацію, слабе виявлення кількісних співвідношень між різними її елементами тощо.

Соціально-економічні системи мають здатність самовдосконалюватися, підвищувати свій організаційний рівень.

Суть управління можна визначити з позиції організаційної теорії, кібернетики, соціології, психології, права.

За принципами комплексного, системного підходу управління – це цілеспрямована діяльність управлінського апарату в соціально-економічній системі, пов'язана з виконанням специфічних функцій (планування, організації, регулювання, координації, мотивації, контролю) на основі пізнання і використання об'єктивних законів та закономірностей виробництва, в інтересах постійного підвищення його ефективності.

Управління охоплює сукупність взаємопов'язаних технічних, організаційних, економічних, соціально-психологічних та інших факторів. Технічні фактори – це рівень механізації і автоматизації виробничих процесів, забезпеченість основними виробничими фондами та структура їх, розвиток засобів комунікації тощо. Організаційні фактори включають територіальне розміщення виробництва, організаційну структуру підприємств, форми організації праці і виробництва, чисельність і склад працівників. До економічних факторів належать розміри підприємств та їх спеціалізація, рівень економічного розвитку та використання виробничого потенціалу, рентабельність виробництва тощо. Соціально-економічні фактори включають розвиток соціальної інфраструктури, демографічну ситуацію, потреби працівників, ціннісні установки, згуртованість колективу та ін.

Дослідження з питань організації праці й управління персоналом успішно проводили Керженцев П. М., Попов П. О., Єрманський О. А., Розмирович О. Ф., Вітке М. А. та ін.

Одним з ініціаторів наукової організації праці був Керженцев П. М. (1881 – 1940). У своїх працях він пропагував основні ідеї НОП, з критичних позицій розглядав систему Тейлора, виклав положення про стандартизацію продукції, створення нормальних умов праці на кожному робочому місці, правильне використання матеріальних засобів і кадрів.

У 30-ті роки ХХ століття в Україні дослідження в галузі управління персоналом успішно велись у Харківському інституті праці. Колишній директор цього інституту Дунаєвський Ф. Р. обґрунтував необхідність особливої науки управління виробництвом. Він сформулював концепцію "адміністративної ємкості", під якою розумів здібність керівника безпосередньо працювати з певною кількістю осіб. На думку Дунаєвського Ф. Р., "адміністративна ємкість" може значно варіювати залежно від обдарованості керівника, його особистих якостей.

У довоєнні роки центрами дослідження проблем управління персоналом були Центральний науково-дослідний інститут організації виробництва і управління промисловістю, Всесоюзна планова академія, Московський та Ленінградський інженерно-економічні інститути тощо.

Предметом досліджень і дискусій була теорія господарського розрахунку. Вже тоді стверджувалося (Г. Дукор, Л. Гінбург), що госпрозрахунок – це така система управління, яка передбачає єдність керівництва певним організаційним формуванням як цілим і відповідну самостійність його складових частин. Проте не обійшлося і без помилок в результаті певних ідеологічних перекирчувань та нашарувань. Зокрема, для умов нашої країни заперечувався комерційний розрахунок, переоцінювалися можливості централізованих планів і планового ведення народного господарства. На відміну від колгоспів, державні підприємства почали розглядатися як підприємства послідовно соціалістичного типу.

Починаючи з 1930-х років значна увага приділялась вивченню людського фактора у виробничій організації. Перші соціологічні дослідження були проведені у Петрограді під керівництвом Струмиліна С. Г.

Згорнута в кінці 1930-х років науково-дослідна робота з проблем управління персоналом відновила лише в 50-ті роки. Обсяг досліджень зростав з кожним роком. З 1950 р. проводяться роботи зі створення автоматизованих систем збирання і обробки інформації для планування та управління персоналом, а також дослідження щодо застосування математичних методів розв'язання важливих економічних завдань. Значна заслуга в цьому належить академіку Немчинову В. С.

Велику роботу з впровадження математичних методів і обчислювальної техніки в планування й управління здійснювали колективи київських учених, очолюваних академіком Глушковым В. М., і московських учених під керівництвом академіка Федоренка В. П. Нині вчені працюють над теоретичним обґрунтуванням системи управління сучасним господарством, що передбачає оптимальне функціонування економіки.



Важлива роль відводиться створенню загальної економіко-математичної моделі структури апарату управління на базі моделей окремих її параметрів.

Імпульсом у розвитку науки про управління виробництвом стали Перша всесоюзна науково-технічна конференція з проблем наукової організації управління промисловістю (1966 р.) і Друга всесоюзна науково-технічна конференція з проблем вдосконалення управління промисловим виробництвом (1972 р.).

На сучасному етапі, крім моделювання, прогнозування, прикладної математики, активізувалися дослідження з удосконалення господарського механізму, переведення підприємств, об'єднань, галузей і республік на умови повного господарського розрахунку та самофінансування. Помітний внесок у це зробили академік Абалкін А. І., Буніч П. Г., Тихонов В. А., Лукінов І. І. та ін.

Останнім часом опубліковано багато праць вітчизняних авторів з проблем теорії і методології управління, оптимізації галузевої структури підприємств і структури управління, раціоналізації апарату управління, теорії і практики прийняття управлінських рішень.

Помітний внесок у загальну теорію управління зробили вчені Росії: Афанасьєв В. Г., Гвішіані Д. М., Дейнеко О. А., Козлов О. В., Попов Г. Х., Федоренко М. М., Трапезников В. О., та України: Глушков В. М., Терещенко В. І. та ін.

На сучасному етапі вдосконалюється система управління на різних рівнях, розробляються і вносяться зміни в економічний механізм господарювання, робляться спроби надати процесу вдосконалення управління планового характеру, ставляться завдання забезпечити високу віддачу і зростання економічної ефективності потенціалу АПК на основі тісної інтеграції науки з виробництвом.

У галузі соціально-економічних досліджень першочерговими є проблеми вдосконалення виробничих відносин, розвиток демократичних засад і принципів самоуправління у трудових колективах, різноманітних форм кооперації, підрядних форм організації і оплати праці, формування дійового ринкового механізму господарювання.

Дослідження і розробки з управління виробництвом в Україні здійснюють Інститут економіки, Український науково-дослідний інститут економіки агропромислового виробництва, Інститут держави і права, Інститут кібернетики ім. В. М. Глушкова, Інститут науково-технічної і економічної інформації, Інститут психології, Інститут світової економіки і міжнародних відносин.

Значна увага приділяється проблемі вивчення громадської думки, щоб механізм зворотного зв'язку з населенням використати для оцінок соціально-економічних процесів, що відбуваються, та прогнозування їх. Цими питаннями займається Інститут соціології АН України.

Систематичну підготовку і підвищення кваліфікації керівних кадрів здійснюють Вища школа управління в АПК, Інститут підвищення кваліфікації і перепідготовки керівних працівників та спеціалістів харчової й переробної промисловості, Інститут підготовки спеціалістів статистики і ринку, Міжнародний інститут менеджменту, Міжнародний "БІЗНЕС-ЦЕНТР" КП.

*Наук. керієн. Ріпка Д. О.*

**Література:** 1. Кузьмін О. Е. Сучасний менеджмент : навч.-прикладн. посібн. / О. Е. Кузьмін. – Львів : Центр Європи, 1995. – 176 с. 2. Тарнавська Н. П. Менеджмент теорія та практика : підручник для вузів / Н. П. Тарнавська, Р. М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-Бланш, 1997 – 456 с. 3. Третьяк В. И. Менеджеру о менеджменте / В. И. Третьяк. – К. : УФИМБ, 1995. – 103 с. 4. Червінська Л. П. Основи мотивації в менеджменті / Л. П. Червінська. – Суми : ВВП "Мрія-1" ЛТД, 1997. – 191 с. 5. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации : учебн.-практ. пособ. / С. В. Шекшня. – М. : Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1996. – 300 с.

УДК 335.148.16

**Шестакова З. В.**

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

*Анотація. Сформульовано основні етапи фінансової стабілізації підприємства в умовах кризової ситуації. Розглянуто цілі і завдання фінансового менеджменту в кризовій ситуації.*

*Аннотация. Сформулированы основные этапы финансовой стабилизации предприятия в условиях кризисной ситуации. Рассмотрены цели и задачи финансового менеджмента в кризисной ситуации.*

© Шестакова З. В., 2011



*Annotation. In the paper the basic steps of the financial stabilization of companies and the objectives of financial management in a crisis situation are regarded.*

*Ключові слова: криза, антикризове управління, банкрутство, фінансова рівновага, фінансовий менеджмент, санація.*

Практика показує, що кризи неоднакові не тільки за своїми причинами, але і по суті, відповідно і проблеми, які кризові ситуації ставлять перед підприємствами, також різні. Більшість проблем, з якими стикається підприємство в кризовій ситуації, пов'язане з чотирма основними напрямками його діяльності: маркетингова, виробнича, фінансова і діяльність з управління трудовими ресурсами.

Причини виникнення криз на підприємствах можуть бути різними, вони залежать від специфіки функціонування підприємств, особливостей галузі та стану зовнішнього середовища. Наприклад, можлива ситуація, коли підприємство входить у глибоку кризу навіть при досить сприятливій зовнішній економічній обстановці. Причиною кризи також можуть бути внутрішні фактори розвитку, такі, як ділові та соціально-психологічні конфлікти, неефективна організація роботи, низький професіоналізм персоналу, старіння технології, прорахунки в економічній стратегії, помилки у прийнятті економічних рішень, невдалий маркетинг і багато інших.

Дослідженням антикризового управління підприємством займалися багато вчених-економістів, серед яких Терещенко О. О., Василенко В. О., Градов А. П., Грязнова А. Г., Іванов Г. П. та ін. Усі вони підтверджують, що ця тема потребує подальшого вивчення з урахуванням розвитку економічних відносин.

Метою даної статті є формування основних етапів фінансової стабілізації підприємства в умовах кризової ситуації.

Проблематика криз може полягати в тому, що керівництво не зважає на ті процеси, які треба спрямовувати, і вони в цьому випадку перетворюються на стихійні. Криза може виникнути і тоді, коли існує прагнення керувати некерованими процесами, коли немає механізмів управління, але робляться спроби його здійснення. Все це призводить до марної трати ресурсів. Уся сукупність факторів платоспроможності зводиться до двох аспектів: зовнішні щодо підприємства, на які воно не може впливати або його вплив може бути незначним, та внутрішні, які проявляються залежно від організації діяльності самого підприємства.

Банкрутство підприємства і є результатом одночасної спільної негативної дії зовнішніх та внутрішніх факторів, частка впливу яких може бути різною.

Отже, фактори виникнення криз на підприємстві можуть бути різними, однак дуже важливо своєчасно визначати симптоми кризового розвитку, щоб мати можливість оперативного приводити в дію програми антикризового управління.

Симптоми проявляються в показниках і, що дуже важливо, в тенденціях їх зміни, що відображають функціонування та розвиток підприємства. Так, аналіз показників фондівіддачі, продуктивності, ефективності, енергоозброєності, фінансового стану або таких, як плинність персоналу, дисципліна, задоволеність працею, конфліктність та ін., можуть характеризувати становище виробничої організації щодо настання кризи.

Незалежно від виду та сутності кризи на підприємстві, першою ознакою її прояву є відносне зниження прибутковості (саме відносне, оскільки один з критеріїв прибутковості – "вартість капіталу" – залежить від зміни ринкових цін, кредитних ресурсів, процентних ставок тощо), яке може привести підприємство до банкрутства. Здається очевидним, що всяке зростання прибутковості і доходів підвищують фінансову стійкість підприємства за рахунок підвищення його платоспроможності, однак це твердження справедливо лише при дотриманні певних умов і фінансових пропорцій, через те що взаємозв'язок між платоспроможністю підприємства та його ефективністю досить складний і вимагає проведення спеціальних досліджень. Падіння прибутковості підприємства до рівня нижче вартості його капіталу варто розглядати як наслідок прояву ряду факторів.

Основна роль у системі антикризового управління підприємством відводиться широкому використанню внутрішніх механізмів фінансової стабілізації. Успішне застосування їх дозволяє не тільки зняти фінансовий стрес загрози банкрутства, але і значною мірою позбавити підприємство від залежності використання позикового капіталу, прискорити темпи його економічного розвитку. Основні етапи фінансової стабілізації підприємства в умовах кризової ситуації полягають в такому:

Усунення неплатоспроможності. В якій би мірі не оцінювався за результатами діагностики банкрутства масштаб кризового стану підприємства, найбільш нагальним завданням у системі заходів фінансової стабілізації є відновлення здатності до здійснення платежів за своїми невідкладними фінансовими зобов'язаннями для того, щоб попередити виникнення процедури банкрутства.

Відновлення фінансової стійкості (фінансової рівноваги). Усунення неплатоспроможності підприємства можливо протягом короткого періоду за рахунок здійснення ряду аварійних фінансових операцій. Проте причини, що генерують неплатоспроможність, можуть залишатися незмінними, якщо не буде відновлена до безпечного рівня фінансова стійкість підприємства. Це дозволить усунути загрозу банкрутства не тільки в короткому, але і відносно більш тривалому проміжку часу.

Забезпечення фінансової рівноваги в тривалому періоді. Повна фінансова стабілізація досягається тільки тоді, коли підприємство забезпечило тривалу фінансову рівновагу в процесі свого майбутнього економічного розвитку, тобто створило передумови стабільного зниження вартості використовуваного капіталу і постійного зростання своєї ринкової вартості. Це завдання



вимагає прискорення темпів економічного розвитку на основі внесення певних корективів в окремі параметри фінансової стратегії підприємства. Скорегована з урахуванням несприятливих факторів фінансова стратегія підприємства повинна забезпечувати високі темпи стійкого зростання його операційної діяльності при одночасній нейтралізації загрози банкрутства в майбутньому періоді.

Перше, з чого починається виправлення кризової ситуації на підприємстві, яке потрапило у скрутне фінансове становище, – це побудова ефективного фінансового менеджменту.

Здійснення фінансового менеджменту на підприємстві, що знаходиться у кризовому стані, має передбачати реалізацію специфічних цілей, завдань і функцій.

Цілі фінансового менеджменту в антикризовому управлінні є такими:

- усунення неплатоспроможності підприємства – це найтерміновіше завдання кризового підприємства, розв'язання якого означає відновлення здатності до здійснення платежів за поточними фінансовими зобов'язаннями;

- відновлення фінансової стійкості (фінансової рівноваги), можна досить швидко відновити платоспроможність за допомогою надзвичайних заходів, але для усунення причин, що породжують неплатоспроможність, необхідно відновити до безпечного рівня фінансову стійкість підприємства;

- забезпечення фінансової рівноваги у довгостроковій перспективі, тобто створення передумов для зростання ринкової вартості підприємства, фінансова стратегія повинна забезпечити високі темпи зростання операційної діяльності та нейтралізувати загрози кризи.

Завдання фінансового менеджменту в антикризовому управлінні можуть бути сформульовані так:

- формування в необхідному обсязі фінансових ресурсів;
- ефективне використання фінансових ресурсів;
- оптимізація грошового обороту;
- максимізація прибутку при заданому рівні фінансового ризику або мінімізація фінансового ризику при планованому рівні прибутку;
- забезпечення постійної фінансової рівноваги.

Основний зміст діяльності фінансового менеджменту – це управління грошовими потоками, що становить управління реальними грошима в реальному режимі часу. При цьому повинні виконуватися функції фінансового менеджменту – прогнозування, планування, контроль і аналіз.

Отже, основними етапами фінансової стабілізації підприємства в умовах кризової ситуації є: усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової рівноваги та її забезпечення в тривалому періоді, але для успішної реалізації запропонованого механізму стабілізації повинна бути побудована ефективна модель фінансового менеджменту в антикризовому управлінні підприємством.

*Наук. керівн. Ріпка Д. О.*

- Література:** 1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України № 784-XIV від 30 червня 1999 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.kiev.ua](http://www.rada.kiev.ua).  
2. Антикризисный менеджмент / под ред. проф. Грязновой А. Г. – М. : Тандем, ЭКМОС, 2007. – 368 с.  
3. Антикризисное управление / под ред. Короткова Э. М. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 432 с. 4. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.  
5. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с. 6. Механізм банкрутства: підсумки його дії в Україні // Цінні папери України. – 2006. – № 8. – С. 5.

УДК 658.589

**Лихолетов В. М.**

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **КРИТЕРІЇ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

*Анотація. Розглянуто доцільність упровадження стратегії інноваційної діяльності та основні критерії, які враховуються при виборі стратегії інноваційної діяльності на підприємстві.*

*Аннотация. Рассмотрены целесообразность внедрения стратегии инновационной деятельности и основные критерии, которые учитываются при выборе стратегии инновационной деятельности на предприятии.*

© Лихолетов В. М., 2011

IS

"Управління розвитком", № 18(115) 2011



*Annotation. In this article the feasibility of implementing innovation strategies and the main criteria to be taken into account when choosing a strategy of innovation in the enterprise are considered.*

*Ключові слова: стратегія, інноваційна діяльність, критерій вибору*

Стратегічне управління інноваціями є складовою частиною інноваційного менеджменту та вирішує питання управління, планування та реалізації інноваційних проектів, взаємодіє з процесом передбачення змін в економічній ситуації фірм, пошуком і реалізацією великомасштабних рішень, що забезпечують її виживання та сталий розвиток за рахунок виявлених майбутніх факторів успіху.

Роль інноваційних стратегій у сучасних умовах різко підвищилася, оскільки нововведення визначають основні напрями розвитку фірми. Тому питання про розробку стратегії запровадження нового продукту на підприємстві є дуже актуальним на сьогоднішній день. Але перш ніж вибрати ту або іншу стратегію, необхідно відштовхуватися від певних критеріїв вибору інноваційної стратегії на підприємстві.

Розглядом даної тематики займалися багато вчених, такі, як: Р. Фатхутдінов, Л. Гордієнко, О. Хотяшева, С. Ільєнкова, Н. Мончев, І. Перлаки, В. Хартман та ін. [1].

Метою даної роботи буде розгляд критеріїв вибору стратегії оновлення продукції на підприємстві. Відповідно до поставленої мети, повинні бути вирішені такі завдання:

- 1) теоретичне дослідження критеріїв вибору стратегії оновлення продукції на підприємстві;
- 2) розроблення (запропонування методичних рекомендацій) критеріїв вибору інноваційної стратегії щодо оновлення продукції.

Об'єктом роботи є інноваційна стратегія управління діяльністю на підприємстві. Предмет – критерії, на основі яких обирається стратегія інноваційної діяльності на підприємстві.

У стратегічному управлінні інноваціями на передньому плані стоять реальні факти і потенційні можливості, які підприємство повинне враховувати, щоб забезпечити собі успішний розвиток у майбутньому. Стратегічні інноваційні цілі формуються у вигляді декларацій про наміри, на основі яких визначаються підприємницька концепція, базові та функціональні стратегії, які реалізують цю концепцію, а також розробляється система оперативних планів, які забезпечують реалізацію стратегій.

Єдиної моделі інноваційної стратегії, як і єдиного стратегічного управління для всіх підприємств, не існує з однієї простої причини – кожна фірма за своїми характеристиками унікальна. Звідси випливає, що зміст стратегічного управління інноваційним процесом також унікальний і для кожної фірми існує своя специфічна форма. Вибір інноваційної стратегії залежить від багатьох чинників: ринкової позиції фірми і динаміки її зміни, виробничого та технологічного потенціалу підприємства, виду виробленого на фірмі товару, а також зовнішніх факторів.

Для того щоб вирішити проблему вибору інноваційної стратегії на підприємстві, багато авторів, зокрема такі, як Гриньов В. Ф., Ільєнкова С. Д., Тихонова Є. А., пропонують практично одні й ті ж методи вибору стратегії з відновлення продукції. Розглянемо ж наявні підходи (критерії) при вирішенні проблеми, пов'язаної з вибором стратегії оновлення продукції на підприємстві [2].

Перший підхід враховує такі критерії, як ринкова позиція і технічна позиція фірми. Виходячи з цих двох критеріїв, визначається певна стратегія фірми, яка має такі варіанти розвитку: ліквідація бізнесу, раціоналізація, придбання іншою фірмою, стратегія слідування за лідером, інтенсивні науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, пошук вигідних сфер докладання технології, організація "ризикового проекту". Один з головних недоліків цієї моделі вибору інноваційної стратегії полягає у відсутності взаємозв'язку критеріїв з внутрішніми та зовнішніми факторами впливу на інноваційну діяльність підприємства [3].

Крім того, існує ще одна відома модель вибору інноваційної стратегії, яка відома як матриця BCG. Спрощена модель вибору стратегії (так звана матриця "зростання-частка") розроблена Бостонської консультативної групою (BCG) і призначена для вибору стратегії залежно від частки ринку і темпів зростання в галузі.

Модель BCG становить матрицю 2 x 2, де горизонтальна вісь моделі BCG відповідає відносній частці ринку, а вертикальна вісь – темпам зростання ринку. Оцінка частки на ринку є результатом аналізу продажів усіх учасників галузі. За кожним продуктом встановлюється перетин вертикальної і горизонтальної осей і малюється коло, площа якого відповідає частці продукту в обсягах продажів компанії, і обирається певна стратегія: стратегія зростання, стратегія збереження позицій або обмеженого зростання, стратегія відсікання (відхід з ринку) [4]. Головний недолік цієї матриці полягає в тому, що у моделі враховуються тільки два чинники, однак висока відносна частка ринку – не єдиний фактор успіху, а високі темпи приросту – не єдиний показник привабливості ринку.

Багато з критеріїв не враховано, але один з вагомих це критерій, який враховує життєвий цикл продукту. Враховуючи життєвий цикл продукту, можна було б більш точно визначити правильну стратегію інноваційної діяльності, оскільки життєвий цикл є відправною точкою у вирішенні створення нового продукту.

Проаналізувавши існуючі підходи до вирішення проблеми вибору стратегії з оновлення продукції, можна зробити висновок, що при виборі стратегії інноваційної діяльності підприємство має відштовхуватися від більш повного критерію вибору стратегії, а також повинно враховувати взаємозв'язок факторів впливу на діяльність підприємства з критеріями вибору інноваційної стратегії.

*Наук. керівн. Разінкова В. П.*

**Література:** 1. Большаков А. С. Современный менеджмент: теория и практика / А. С. Большаков, В. И. Михайлов. – СПб. : Питер, 2002. – 416 с. 2. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг и др. ; под ред. Ильенковой С. Д. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 328 с. 3. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 448 с. 4. www.management.com.ua.

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## PRODUCT PLACEMENT ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ПРОСУВАННЯ БРЕНДА

*Анотація. Розкрито поняття Product Placement, проведено аналіз характеристик найпоширеніших типів PP та визначено основні переваги та недоліки даного підходу.*

*Аннотация. Раскрыто понятие Product Placement, проведен анализ характеристик самых распространенных типов PP и определены основные преимущества и недостатки данного подхода.*

*Annotation. The concept Product Placement is disclosed, the analysis of the characteristics of the most common types of PP and the main advantages and disadvantages of this approach are offered.*

*Ключові слова: бренд, Product Placement, просування бренда.*

Останнім часом на українському ринку реклами спостерігається зростання обсягу рекламних бюджетів і професіоналізму рекламних агентств з одного боку, а з іншого – втома споживача від реклами і недовіра до неї. Тому стало необхідністю освоювати нові, альтернативні засоби комунікацій, здатні запропонувати свіжі, новаторські і, найголовніше, ефективні методи досягнення цільової аудиторії. Вирішенням цієї проблеми в сучасному житті стає Product Placement (PP). І хоча PP – це теж реклама, але інший її вид: більш приємний, який діє поволі, неагресивно, м'яко.

Проблеми, пов'язані з історією розвитку та становлення прихованої реклами, її ключових особливостей і різновидів, висвітлені у наукових роботах вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: Березкіної О. П., Глазунової В. В., Кисельової П. О., Ф. Котлера, Г. Картера, С. Фалкоу, Мері-Лу Галісіан тощо.

Однак, незважаючи на те, що дана тематика дуже актуальна на сьогоднішній день, проблема щодо ефективності Product Placement остаточно не вирішена і потребує подальшого вивчення.

Метою роботи є розкриття поняття Product Placement та виявлення його сильних і слабких сторін.

Дослівно в перекладі з англійської *Product Placement* означає "розміщення продукту".

Product Placement (PP) – це розміщення певного товару, торгової марки або послуги в кіно, теле- і радіопередачах, у газетах і журналах, в Інтернеті, комп'ютерних іграх, в мультфільмах, літературі, поезії, в піснях і музичних кліпах, у коміксах тощо. Це витончена техніка проникнення в підсвідомість захопленого сюжетом і грою глядача, який у цей момент без опору і сумнівів готовий прийняти практично будь-яку нав'язану йому ідею, думку, звичку [1].

Існує три базових типи розміщення продукту [2]:

1. Візуальний – демонстрація в кадрі продукту або логотипа фірми-рекламодавця.
2. Аудіальний, що поділяється на два підтипи:
  - 2.1. Усний (або вербальний) – фраза (діалог), що рекламує продукт, послугу або компанію.
  - 2.2. Неусний (або невербальний) – звук, який є невід'ємною властивістю (іноді унікальною торговою пропозицією) того або іншого продукту. Застосовується досить рідко.
3. Кінестетичний – безпосередня демонстрація властивості продукту або послуги. Зазвичай поєднує в собі два попередніх типи.

Аналіз характеристик найпоширеніших типів PP наведено в таблиці [3].

Таблиця

Порівняльна таблиця характеристик Product Placement

Критерії порівняння / канали PP	Product Placement в кіно і телесеріалах	Product Placement в книгах	Product Placement в комп'ютерних іграх і advergames
1	2	3	4
Аудиторії	Залежить від проекту	Залежить від жанру книги. За статистикою, жінки складають 65 % від всієї читацької аудиторії	Переважно чоловіча, у віці 15 – 25 років, тобто старшокласники і студенти
	Дозволяє охопити аудиторію, що вибирає відпочинок біля екрана телевізора і в кінотеатрі	Дозволяє охопити аудиторію, що активно читає	Дозволяє охопити аудиторію геймерів



1	2	3	4
Сприйняття бренда	Пасивне сприйняття бренда глядачем, що не вимагає від нього ніяких додаткових зусиль	Активне сприйняття бренда читачем у контексті твору	Активне сприйняття бренда в грі
	Візуальне сприйняття бренда та продукції	Найбільш органічна контекстна вербалізація бренда	Візуальне сприйняття бренда
Вплив на ставлення до бренда	Підвищення популярності бренда за рахунок довіри і лояльності глядача до улюблених акторів	Підвищення популярності бренда за рахунок довіри і лояльності читача до автора	Підвищення популярності бренда
Можливості для інтеграції бренда	Можливість показати момент використання продукції в динаміці	Можливість дуже докладно розповісти і описати особливості продукції	Можливість ненав'язливо, в ігровому форматі донести інформацію про бренд
	Можливість участі бренда в крос-промоушн кіно-продукції	Можливість інтеграції продукту в сюжет твору таким чином, щоб він став основним рушійним елементом сюжету	Можливість участі бренда в крос-промоушн
Терміни реалізації проекту	Досить тривалий термін реалізації	Досить короткий термін реалізації проекту	Досить тривалий термін реалізації
	ТБ-програми: від 3 міс. Серіали: від 10 міс. Кіно: від 12 міс. і до декількох років	Від 3 місяців	Від 10 місяців
Усереднена вартість (ціни вказані за 1 000 контактів), ум. од.	8,75	12,9	120

Аналізуючи подану в таблиці інформацію, варто все ж відзначити високу ефективність телебачення в донесенні нескладних повідомлень до дуже великого числа людей. Але чим більше насичується ринок і чим вище його сегментація, тим більш тонкі комунікаційні інструменти потрібні для адекватного донесення інформації про продукт та ініціювання купівлі. Адекватними поставленій задачі видаються комбіновані кампанії, що поєднують в собі масові канали комунікацій, і вузьконаправлені, які дозволяють створити ефект особистого контакту.

У результаті аналізу інформаційних джерел [1; 3 – 6] автор виділяє такі переваги і недоліки Product Placement:

1. Перевагами PP є:

1.1. Висока економічна ефективність: Product Placement обходиться відносно недорого порівняно з іншими формами реклами та розміщення продукту в серіалі, грі, книзі тощо у кілька разів ефективніше розміщення роликів у прайм-тайм на телебаченні.

1.2. Відсутність виробничих витрат. Product Placement в кіно не передбачає витрат на розробку творчої концепції та зйомку ролика.

1.3. Не відбувається нав'язування. Product Placement не перериває хід фільму і тому не так дратує, як традиційна телереклама.

1.4. Велике охоплення аудиторії, обумовлене стрімким зростанням і глобалізацією каналів дистрибуції художніх фільмів, серіалів, ігор, популярних книг тощо.

1.5. Дуже уважна і легко вимірна аудиторія.

1.6. Відсутність профільних конкурентів. При Product Placement в художньому творі, серіалі, грі тощо серед всіх компаній, що займаються певною діяльністю, пропагуватися буде лише одна.

2. Недоліки Product Placement:

2.1. Головна проблема Product Placement – непередбачуваність. Важко розрахувати успішність заходу, не завжди можна зазначити наперед, чи залишиться марка непоміченою, викликає негативні асоціації надмірної демонстративністю.

2.2. Ефективність Product Placement навіть за кордоном, не кажучи вже про Україну, не надто вивчена. Рекламодавці не бажають витрачатися на дослідження, адже це коштує великих грошей.

2.3. Занадто заплутана технологія ціноутворення. До цих пір ціна найчастіше формується за інтуїції або виходячи з прецедентів. Зараз робляться спроби вийти з цієї ситуації і якимось чином систематизувати.

Використання Product Placement як інноваційного підходу до брендингу дозволить досягти значних результатів щодо впізнання і призначення цільовою аудиторією певної торгової марки,

продукту, послуги тощо. Використання Product Placement в Україні дозволить не лише розвинути вітчизняні бренди в межах нашої країни, а й ознайомити з ними зарубіжних споживачів, адже масштаб охоплення PP набагато більший за звичайні засоби реклами.

Наук. керівн. Ястремська О. М.

**Література:** 1. Березкина О. П. Product Placement. Технологии скрытой рекламы / О. П. Березкина. – СПб. : Питер, 2009. – 224 с. 2. Типы и виды Product Placement [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://productplacement.nm.ru/Basic/basic-types.htm>. 3. Киселева П. Product placement по-русски / П. Киселева. – М. : Вершина, 2008. – 152 с. 4. Агаева М. Моя Прекрасная няня: зачем героям мыльных опер есть ваши продукты [Электронный ресурс] / М. Агаева // Sales business. Продажи. – 2007. – № 1. – Режим доступа : [http://www.adbusiness.ru/content/document\\_r\\_3156A641-0F90-443E-9900-739D93935071.html](http://www.adbusiness.ru/content/document_r_3156A641-0F90-443E-9900-739D93935071.html). 5. Биденко А. Терминатор тоже любит кока-колу [Электронный ресурс] / А. Биденко. – Режим доступа : <http://propr.com.ua/ru/public/view/10483>. 6. Причины для размещения Product Placement [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.triumphcinema.ru/anketa>.

УДК 331.522

**Кураксіна В. О.**

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Обґрунтовано, що формування мотиваційної моделі як комплексно-цільової системи забезпечує поєднання інтересів підприємства і його персоналу в процесі реалізації інноваційної стратегії підприємства.*

*Аннотация. Обосновано, что формирование мотивационной модели как комплексно-целевой системы обеспечивает сочетание интересов предприятия и его персонала в процессе реализации инновационной стратегии предприятия.*

*Annotation. In the article it is proved that formation of motivational model as in a complex-target system provides a combination of interests of the enterprise and its personnel in the course of realization of innovative strategy of the enterprise.*

*Ключові слова: мотивація, мотивація персоналу, інноваційна діяльність, удосконалення, нововведення.*

Перехід нашої країни до ринкової економіки поставив ряд принципово нових завдань, найголовнішим з яких є максимально ефективно використання нововведень та інновацій на підприємствах. Причому це актуально як для українського суспільства в цілому, так і для кожного підприємства, фірми, організації. Але які б не були чудові ідеї, новітні технології, найкращі зовнішні умови, без добре підготовлених трудових ресурсів високої ефективності роботи добитися неможливо. Тому правильна оцінка трудових ресурсів, розумне їх використання, налагодження системи швидкої адаптації людей до кон'юнктури ринку, створення соціально-комфортних умов для самореалізації особистості стають першочерговими завданнями в діяльності поширення інновацій. Удосконалення інноваційної діяльності за рахунок мотивації праці персоналу фірми – актуальна і важлива тема, яка потребує подальшого розвитку та дослідження.

Метою роботи є розробка напрямів удосконалення мотивації персоналу в процесі реалізації інноваційної стратегії підприємств.

Наукова новизна роботи полягає у виявленні закономірностей впливу мотивації праці персоналу на інноваційну діяльність фірми.

Успіх інноваційного процесу залежить від того, у якій мірі безпосередні учасники, тобто персонал, зайняті в інноваційному процесі, зацікавлені у швидкому й економічно ефективному впровадженні результатів НДДКР у виробництво. Тут визначну роль відіграють методи й форми стимулювання їх праці з боку організації. Слід зазначити, що завдання стимулювання науково-технічної праці досить складне через його специфіку. Виникає необхідність підвищувати активність



персоналу в пошуку нових знань, нових ідей, стимулювати прийняття нестандартних рішень і підтримувати атмосферу творчості. З іншого боку, в ринковій економіці важливим є не сам інноваційний процес, а його комерційний результат, який відображається в оновленні продукції, розширенні ринку, зниженні витрат, підвищенні конкурентоспроможності й одержанні прибутку. Комерційний критерій відіграє вирішальну роль в оцінці значення праці новаторів [1].

Таким чином, в основі сучасного підходу до стимулювання праці в інноваційній сфері лежать такі завдання керівників організацій:

максимально активізувати творчі здібності кожної особистості;

спрямувати цю активність у русло досягнення конкретних інноваційних і економічних результатів. Завдання менеджерів, по суті, зводиться до того, щоб створити умови, у яких би в найбільшій мірі міг розкритися творчий потенціал працівника та виникла б стійка потреба в напруженій і результативній праці. При цьому керівнику важливо брати до уваги ситуації, у яких здійснюється стимулювання, враховувати не тільки особисті здібності працівників, а і їх особисті мотиви: потреби, інтереси, пріоритети. З цією метою в стимулюванні використовуються прямі і побічні методи, в основі яких лежать такі принципи:

розкріпачення творчої ініціативи;

зв'язок рівня заохочення працівника з кінцевим результатом інноваційної діяльності;

забезпечення персоналу необхідними ресурсами;

заохочення накопичення нових знань і досвіду;

розширення неформального спілкування (наукової комунікації);

всеосяжна підтримка новаторства керівництвом організації та держави;

простота та ясність патентних процедур;

швидкість і гласність розгляду заявок винахідництва;

заохочення подання як індивідуальних, так і колективних пропозицій;

використання моральних стимулів:

а) нагородження;

б) присудження почесних титулів і звань;

поєднання короткострокових і довгострокових інструментів стимулювання.

Інтелектуалізація економіки потребує новітніх форм і засобів стимулювання.

Темпи інноваційних змін нечувано зростають, змінюються цінності, соціальні орієнтації, світогляд людей, збільшуються психологічні навантаження в процесі творчої діяльності, яка потребує неперервного накопичення нових знань, нових навичок, ідей, досвіду, організації взаємодії персоналу з їх реалізації. Усе це потребує від керівництва застосування різноманітних економічних і морально-етичних стимулів, які б підтримували зв'язок між якістю творчої роботи новатора, з одного боку, і рівнем мотивації – з іншого.

До прямих методів стимулювання належить, перш за все, розмір заробітної плати. Як відомо, гроші – це генералізоване підкріплення, оскільки в них символічно і реально представлена можливість задоволення значної кількості потреб особистості, у тому числі й потреби самореалізації.

Мотивація трудової діяльності не може бути дійовою без задоволення матеріальних потреб, орієнтації на матеріальний інтерес працівників. Підвищення значення трудових і статутних мотивів не означає абсолютного зниження ролі матеріальних мотивів та стимулів. Вони, як і раніше, залишаються важливим каталізатором, здатним істотно підвищити трудову активність та сприяти досягненню особистих цілей і цілей організації.

Під матеріальною мотивацією слід розуміти прагнення достатку, певного рівня добробуту, матеріального стандарту життя. Прагнення людини до поліпшення свого добробуту зумовлює необхідність збільшення трудового внеску, а отже, і збільшення кількості, якості та результативності праці [2].

Проблема підвищення матеріальної мотивації трудової діяльності є однією з "одвічних" проблем, що їх мають розв'язувати економічна наука та господарська практика. Особливо актуальною є проблема матеріальної мотивації для країн з перехідною економікою, до яких належить і Україна.

Це зумовлено принаймні двома причинами: 1) низьким рівнем доходів, деформаціями в їхній структурі та диференціації; 2) необхідністю становлення нових за змістом форм і методів матеріального стимулювання зайнятих в економіці.

Провідна роль у матеріальній мотивації трудової діяльності належить заробітній платі як основній формі доходу найманих працівників. Водночас зауважимо, що взаємозв'язок заробітної плати (як і доходів у цілому) і мотивації трудової діяльності складний і суперечливий.

Для розуміння внутрішніх механізмів мотивації трудової діяльності принципово важливим є визначення чинників, які впливають на рівень матеріальної мотивації, дієвість матеріальних стимулів та з'ясування їхньої природи.

Матеріальну мотивацію трудової діяльності слід розглядати як (похідну від комплексної дії низки макро- та мікроекономічних чинників, у тому числі: а) рівня заробітної плати та її динаміки; б) наявності прямої залежності рівня заробітної плати від кількості, якості й результатів праці; в) диференціації заробітної плати на підприємстві та в суспільстві в цілому; г) структури особистого доходу; д) матеріального забезпечення наявних грошових доходів тощо.

Складовою механізму заохочення працівників підприємства є одноразові премії та винагороди, які мають цілком конкретне призначення. Доповнюючи системи оцінювання трудового внеску працівників, ці елементи значно підвищують гнучкість і дієвість організації заробітної плати. Запроваджуючи виплату одноразових премій і винагород, роботодавці можуть заохочувати й розвивати в працівників якості, що безпосередньо впливають на ефективність роботи, проте не підлягають точній кількісній оцінці (авторитет в колективі, відданість фірмі, творче ставлення по роботі, загальна й професійна культура, сумлінність тощо) [3].



Одноразові премії та винагороди є ефективною формою матеріального її модального заохочення ще й тому, що, як свідчить практика й дані соціальних соціологічних і психологічних досліджень, людям притаманні висока адаптивність і швидке звикання до незмінної сталої системи стимулювання. Якщо позитивне підкріплення (заохочення) стає очікуваним (передбачуваним), то воно втрачає свою мотиваційну силу – працівник просто перестає реагувати на нього. Більше того, брак такого "очікуваного" підкріплення породжує негативні емоції, невдоволення і сприймається як несправедливість, а отже, замість мотиваційного ефекту стає демотиваційним. На думку психологів, одне з правил управління мотивацією можна сформулювати так: непередбачувані та нерегулярні заохочення стимулюють краще, ніж очікувані й прогнозовані.

Слід також зазначити, що за допомогою одноразових премій і винагород можна виправити "перекося" в оплаті праці, які часто відбуваються на виробництві, прискорити виконання термінових, непередбачених завдань, винагородити ті показники трудового внеску, яких не враховують постійні (регулярні) заохочувальні системи.

Другим видом поширеного одноразового заохочення стало заохочення переможців внутрішньовиробничого соціалістичного змагання. Різноманітних форм змагання було досить багато, підсумки змагань підбивали регулярно і вручення премій переможцям було масовим явищем. Проте справжньої мотиваційної ролі і вони також не відігравали, насамперед, через страшний формалізм у змаганні, коли змагалися не стільки люди, скільки "папери", коли бракувало достатньо об'єктивних критеріїв оцінювання результатів змагання, процвітала зрівнялівка.

Третім помітним у матеріальному відношенні видом заохочення була винагорода працівників за виконання особливо важливих виробничих завдань. Радянська організація праці і виробництва, як відомо, ніколи не відзначалася високою якістю. За таких умов "особливо важливим" виробничим завданням нерідко вважали роботу у вихідні дні або понаднормову роботу в третій декаді місяця, коли "штурмувалось" виконання планового завдання. Цей вид заохочення використовувався і для залучення працівників для роботи в підшефних колгоспах та інших організаціях, виконання невластивих працівникові функцій постачальника, чергувань у народній дружині. На заохочення за виконання особливо важливих виробничих завдань "списувалось" і преміювання у зв'язку з професійними святами, ювілейними датами тощо, зрозуміло, що це було вимушеним заходом з боку керівників підприємства за умов жорсткої регламентації їхньої діяльності і "боротьби" державних чиновників за так званий справедливий розподіл [4].

Треба покласти край одному з головних недоліків нинішньої практики зрівняльного розподілу преміального фонду між переможцями змагання. Умови змагання мають передбачати порядок визначення як загальної суми коштів для підрозділу переможця, так і окремого заохочення для працівника з урахуванням "порогу відсутності", сутність якого вже розглядалася.

*Наук. керівн. Томах В. В.*

**Література:** 1. Андрушко В. К. Управління персоналом : навчальний посібник / В. К. Андрушко, Ю. М. Комар, С. Ю. Комар. – Хмельницький : ХІРУП, 2000. – 256 с. 2. Афонин А. С. Основы мотивации труда: организационно-экономические аспекты : учебное пособие / А. С. Афонин. – К. : МЗУУП, 1994. – 304 с. 3. Герчикова И. Н. Менеджмент : учебник для вузов / И. Н. Герчикова. – 3-е изд., перераб и доп. – М., 2001. – 243 с. 4. Зайцев Ю. Умови відновлення мотиваційної природи заробітної плати в перехідній економіці України / Ю. Зайцев // Економіка України. – 2002. – № 8. – С. 30–32. 5. Кодекс законів про працю України. – К. : Видавничий Дім "Ін Юре", 2001. 6. Мурашко М. І. Менеджмент персоналу / М. І. Мурашко. – К. : Т-во "Знання", 2002. – 311 с.

УДК 330.332.01

**Сітніков Ю. В.**

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Розглянуто вплив упровадження інновацій на ефективність маркетингової діяльності. Виділено елементи поширення інновацій у маркетингову діяльність підприємства. Обґрунтовано необхідність визначення ефективності інноваційних процесів при визначенні ефективності маркетингової політики підприємства.*

*Аннотация. Рассмотрено влияние внедрения инноваций на эффективность маркетинговой деятельности. Выделены элементы распространения инноваций в маркетинговую деятельность предприятия. Обоснована необходимость определения эффективности инновационных процессов при определении эффективности маркетинговой политики предприятия.*

© Сітніков Ю. В., 2011



*Annotation. In this article the impact of innovation on the effectiveness of marketing activities is considered. Elements of the spread of innovations in the marketing activities of the enterprise are highlighted. The necessity of determining the effectiveness of innovation processes in determining the effectiveness of marketing the business is grounded.*

*Ключові слова: маркетинг, інноваційний процес.*

Проблема ефективності збуту продукції або надання послуги є дуже актуальною для будь-якого підприємства на сьогоднішній день. Адже якісний товар чи послуга ще не гарантують максимального прибутку підприємству. Тому підприємство вдається до маркетингу. Але необхідно пам'ятати, що ефективність маркетингових процесів і, як наслідок, ефективність збуту залежать від того, наскільки вони будуть впливати на споживача. А як відомо, вплив методів просування товарів та послуг з часом слабшає, і тому така сфера діяльності буде вимагати ефективних інновацій.

Дослідженню даного питання присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних авторів, таких, як: У. Аренс, М. Назаров, Д. Огілві, М. Голядкін, Н. Кетова та ін. Однак дана тема потребує подальшого вивчення та розвитку.

Метою даної статті є обґрунтування доцільності застосування інновацій у маркетинговій діяльності на підприємстві в умовах змінного середовища.

Від ступеня ефективності маркетингової діяльності компанії сильно залежить ступінь успіху її діяльності в цілому. Безсумнівно, маркетинг в компанії є тим процесом, за рахунок майстерного використання якого можна досягти цілей компанії більшою мірою. У цей же час маркетинг є тією сферою, яку часто випускають з уваги, і як наслідок цього, маркетинг стає причиною більшості невдач компаній. Як відомо, інноваційні функції – важлива складова маркетингової діяльності будь-якого підприємства. Тому українські компанії мають приділяти увагу цьому аспекту маркетингу, орієнтуючись на зарубіжний досвід.

Сутністю маркетингу є "процес створення вдячних споживачів", тоді інновації у маркетинговій діяльності паралельно змушують цих вдячних споживачів купувати все нові й нові вигоди через продукти або послуги.

М. Назаров та Н. Кетова виділяють такі елементи процесу поширення інновацій:

1. Інновація – новий продукт, послуга, ідея тощо.
2. Комунікація – певні канали зв'язку зі споживачами.
3. Час, за який людина під впливом інших людей приймає рішення визнати продукт.
4. Соціальні системи – взаємопов'язані між собою люди (групи осіб) або інші системи.

Спираючись на ці елементи, необхідно зазначити, що ризики, пов'язані з розробкою та впровадженням інновацій у маркетингову діяльність підприємства, досить великі. Тому маркетологам спільно з іншими службами підприємства необхідно постійно шукати шляхи зниження витрат, пов'язаних з продуктами або послугами, не сприйнятими ринком. Якщо виникла така ситуація, то треба негайно вживати заходів щодо зниження накладних та адміністративних витрат, що буде сприяти зниженню рівня потенційного ризику "зависання продукту або послуги" на ринку. Тому ключове завдання до маркетологів з вирішення цих складніших питань є забезпечення ефективності інноваційної маркетингової діяльності, яка в сучасних умовах стає основою конкурентних стратегій будь-якої фірми. Зміни в зовнішньому середовищі постійно створюють підґрунтя для інновацій, оскільки з'являються все нові можливості задоволення вже існуючих потреб. Невдалий вибір інновації завжди дорого обходиться підприємству: витрачаються обмежені ресурси; марно витрачається цінний час; фахівці нехтують іншими можливостями, коли намагаються мінімізувати збиток від невдало обраного варіанта підкорення споживачів своїми товарами, послугами.

Тому для полегшення процесу визначення ефективності інновацій у маркетингу застосовуються показники визначення економічної ефективності інновацій у маркетинговій діяльності підприємства. Показники наведені в таблиці.

Таблиця

#### Види ефективності від впровадження інновацій у маркетингову діяльність

Вид ефективності	Фактори та показники
Економічна	Показники враховують у вартісному вираженні усі види результатів і витрат, обумовлених реалізацією інновацій у маркетингу
Наукова	Враховуються такі показники, як новизна, корисність тощо
Технічна	Простота використання даної технології, наявність можливостей у підприємства
Екологічна	Вплив діяльності на навколишнє середовище
Ресурсна	Показники відображають вплив інновації на обсяг реалізації того чи іншого виду товару та послуги, і відображають, скільки ресурсів підприємства для цього знадобилось
Соціальна	Показники враховують соціальні результати реалізації інновацій у маркетинговій діяльності
Фінансова	Визначається, наскільки інновації приносять прибуток (або завдають збитки) підприємству

Важливо пам'ятати, що інновація – це не проста зміна і, вже зрозуміло, не зміна заради самої зміни. Це та "іскра", яка вказує шлях підприємництву.

Коли людина чує в рекламному ролику, бачить на етикетці звернені до неї як до споживача слова "новий, поліпшений", у неї миттєво виникають підозри. З іншого боку, споживач є сприйнятливим до всього нового, вимагає постійного поліпшення якості продуктів. Йому подобаються товари, до яких він звик, але водночас прагне до змін, які завжди означають нові можливості. У маркетингу не існує правил, тому що його основний закон – постійні нововведення. Маркетологи повинні переконатись у необхідності змін, а потім донести до клієнтів і споживачів думку про те, що ці зміни – саме те, що їм потрібно. Для того щоб виділитися на товарному ринку, потрібно поставити на потік процес інновацій: розробляти різні комбінації марок, знаходити нові точки роздрібною торгівлі, розміщувати рекламу в різних засобах масової інформації; але при цьому пам'ятати, що багатство вибору "псує характер" споживачів. Сьогодні роль нововведень стає більш значною, проте їх ефективність знижується. А тому кожне нововведення в маркетингову діяльність слід розглядати згідно з показниками.

При розробці нововведень у процес маркетингу треба розробляти стратегію, яка буде включати в себе такі етапи:

- загальноекономічний аналіз ринку;
- аналіз економічної кон'юнктури;
- спеціальне дослідження ринку;
- розробка стратегії проникнення нововведення;
- оперативні заходи маркетингу;
- оцінки витрат і доходів від маркетингу.

Стратегія буде вважатись ефективною лише тоді, коли доходи від її застосування перевищать не тільки витрати на розробку та впровадження цієї стратегії, але ще вони мають перевищити доходи, які підприємство могло б отримати, якщо використовувало стандартний метод збуту.

Таким чином, саме розробка і впровадження маркетингових інновацій у ринкових умовах – це єдиний спосіб підвищення конкурентоспроможності та підтримки високих темпів розвитку організації та їх торгових марок. Маркетингові інновації спрямовані на більш повне задоволення потреб споживачів, відкриття нових ринків збуту з метою підвищення обсягів продажів, що є запорукою успішного розвитку організації.

*Наук. керівн. Ястремська О. М.*

**Література:** 1. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник / В. О. Василенко ; за ред. В. О. Василенка. – 3-тє вид., випр. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 283 с. 2. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – 5-е изд.– СПб. : Питер, 2006. – 448 с. 3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 2006. – 670 с. 4. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М. : ЭКЗАМЕН, 2005. – 320 с.

УДК 658.331.3.

**Таран Ю. А.**

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотация. Присвячено аналізу ефективності використання трудових ресурсів підприємства.*

*Аннотация. Посвящено анализу эффективности использования трудовых ресурсов предприятия.*

*Annotation. This article analyzes the effectiveness of labor resources of the enterprise.*

*Ключові слова: трудові ресурси, ефективність, аналіз, продуктивність праці, результативність.*

У сучасних умовах господарювання особливої актуальності набуває питання ефективності використання трудових ресурсів. Достатня забезпеченість підприємств потрібними трудовими



ресурсами, їхнє раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для підвищення ефективності функціонування будь-якого підприємства.

Окремі теоретико-методологічні аспекти ефективності використання трудових ресурсів висвітлені у роботах таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: Д. Богиня, М. Болюх, М. Горбаток, О. Грішнова, А. Линенко, Н. Шульга, Л. Чернелевський, В. Колот, С. Пилипенко, Т. Мельник, А. Амосов, Ю. Куценко, М. Армстронг, М. Спенс та ін.

Метою є розгляд теоретико-методологічних основ аналізу ефективності використання трудових ресурсів підприємства.

Ефективність у широкому розумінні – це загальна результативність людської діяльності. Ефективність праці відображає співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це праці. Тобто зростання ефективності праці означає збільшення обсягу вироблених благ при тих самих або менших витратах праці [1].

Для аналізу ефективності використання трудових ресурсів можна запропонувати такі етапи:

- аналіз чисельності та руху робочої сили;
- аналіз використання фонду робочого часу;
- аналіз продуктивності праці;

визначення резервів підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Аналіз впливу трудових факторів на господарську діяльність будь-якого підприємства починається з вивчення забезпеченості підприємства працівниками за кількістю, структурою, кваліфікацією і культурно-освітнім рівнем та характеристики руху робочої сили. Метою такого аналізу є виявлення внутрішніх резервів економії робочої сили у зв'язку з більш раціональним розміщенням працюючих, їхнім завантаженням і використанням відповідно до отриманої професії, спеціальності і кваліфікації [2].

Аналіз чисельності персоналу проводиться в цілому і за кожною категорією окремо, оскільки роль та значення окремих категорій персоналу у виробничій діяльності підприємства різні.

При аналізі забезпеченості підприємства робочою силою важливим є вивчення руху робочої сили. З цієї метою розраховують коефіцієнти обороту з прийому, вибуття кадрів та коефіцієнт плинності кадрів.

Величина фонду робочого часу залежить від чисельності робітників, кількості відпрацьованих одним робітником днів у середньому за звітний період і середньої тривалості робочого дня.

Причинами втрат робочого часу можуть бути як явні втрати (прогули, невиходи через хворобу та з дозволу адміністрації, простої через несправності обладнання та перебої у постачанні тощо), так і приховані втрати, пов'язані з виробництвом продукції, відсутністю нормальних умов праці. Додатково доцільно проаналізувати причини цілодобових та внутрішньозмінних втрат робочого часу. Для цього складають баланс робочого часу. Цілодобові втрати аналізують за кожним видом окремо. Особливу увагу при цьому слід приділити дослідженню причин втрат, що залежать від підприємства. Окремо аналізуються зовнішні причини. Внутрішньозмінні втрати доцільно вивчати шляхом спеціальних досліджень (вибіркових, моментних, фотографій робочого дня, хронометражу тощо). Особливу увагу слід звернути на організаційно-технічні причини (відсутність сировини, роботи, інструментів, електроенергії), час непродуктивної праці (виправлення браку, пошук майстра (налагоджувальника), запізнення робітників, сторонні розмови) тощо [3].

Зниження втрат робочого часу приводить до зростання продуктивності праці без додаткових заходів та витрат, що зрештою приводить до збільшення обсягів виробництва і, як наслідок, до поліпшення фінансового стану підприємства.

Центральною ланкою оцінки ефективності використання трудових ресурсів є аналіз продуктивності праці. Продуктивність праці є основним показником ефективності виробництва. Від її рівня і динаміки залежать тією чи іншою мірою всі основні показники роботи підприємства: обсяг виробництва продукції, чисельність працівників, фонд заробітної плати, зниження собівартості продукції, розмір прибутку, рівень рентабельності та ін. [4].

Завершальним етапом аналізу використання трудових ресурсів є підрахунок виявлених резервів підвищення ефективності та розробка заходів щодо їх використання. Серед резервів ефективності трудових ресурсів доцільно виділити екстенсивні (ліквідацію понадпланових втрат робочого часу, усунення браку та відхилень від нормальних умов праці) та інтенсивні (забезпечення виконання норм виробітку всіма робітниками-відрядниками та здійснення нереалізованих організаційно-технічних заходів).

Наукова новизна роботи полягає в розробці етапів аналізу ефективності використання трудових ресурсів.

Аналіз використання трудових ресурсів дозволяє виявити недоліки у роботі, їх причини та внутрішні резерви економії трудовитрат і підвищення ефективності використання кадрів завдяки їх раціональному розміщенню. Аналіз повинен ґрунтуватися на існуючих законодавчій та нормативно-правовій, обліковій інформаційних базах, бухгалтерській і статистичній звітності, даних первинної документації та ін.

Система трудових показників дає можливість поєднати та пов'язати окремі показники між собою, а їх аналіз дозволяє оцінити вплив кожного окремого й усієї сукупності показників на загальну результативність праці.

Підприємства повинні бути зацікавлені в якнайшвидшому усуненні усіх недоліків у роботі працівників та використанні виявлених резервів, оскільки це дозволить підвищити ефективність праці, що, у свою чергу, покращить результати діяльності підприємства.

Наук. керівн. Тонєва К. В.

**Література:** 1. Линенко А. В. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання / А. В. Линенко, О. Л. Шевченко // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2008. – № 4. – С. 111–116. 2. Шульга Н. В. Облік і аудит розрахунків з оплати праці та аналіз ефективності використання трудових ресурсів : автореф. дис. к.е.н. : 08.00.09 / Н. В. Шульга ; КНЕУ. – К., 2008. – С. 120–123. 3. Петров В. И. Анализ использования трудовых ресурсов предприятия : учебник / В. И. Петров. – М. : Изд-во Современное управление, 2006. – С. 45–50. 4. Шульга Н. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів у системі управління діяльністю автотранспортних підприємств / Н. Шульга // Наукові записки : зб. наук. пр. кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль : Економічна думка. – 2006. – Вип. 16. – С. 293–294.

УДК 658.14

**Кисляк Ю. Ю.**

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотация. Узагальнено теоретико-методичні положення управління інвестиційною привабливістю підприємства. Наведено показники оцінки інвестиційної привабливості підприємства, до складу яких запропоновано включити ті, що характеризують інформаційні ресурси підприємства. Виділено фактори, які призводять до стримування інвестиційно-інноваційної діяльності.*

*Аннотация. Обобщены теоретико-методические положения управления инвестиционной привлекательностью предприятия. Приведены показатели оценки инвестиционной привлекательности предприятия, в состав которых предложено включить те, которые характеризуют информационные ресурсы предприятия. Выделены факторы, приводящие к сдерживанию инвестиционно-инновационной деятельности.*

*Annotation. The theoretical and methodological positions of investment attractiveness of management are summarized. Indicators of investment attraction, to which it is proposed to include those that characterize information resources of enterprise are suggested. Factors that cause deterrence of investment and innovation have been selected.*

*Ключові слова: інвестиційна привабливість підприємства, управління інвестиційною привабливістю.*

Стратегічні плани сучасного підприємства безпосередньо залежать від науково-технічного прогресу, можливостей ефективного управління, розвитку і умов оптимізації інвестиційних ресурсів.

Активізація інвестиційно-інноваційної діяльності сприяє подальшому розвитку економіки, за допомогою інвестицій створюються нові підприємства і, відповідно, додаткові робочі місця, розширюються діючі виробництва, забезпечується освоєння і вихід на ринок нових видів товарів і послуг.

Будь-яке, навіть незначне, підвищення інвестиційної привабливості – це додаткові кошти, що дозволяють зробити крок до виходу з кризи. Але після вкладення інвестицій інвестиційна привабливість залишається статичною величиною, хоча й трохи більш високою. Покращити становище може лише динамічний стійкий рух, а не окремі кроки. Здійснити це можливо лише керуючи процесом підвищення інвестиційної привабливості. Саме тому питання управління інвестиційною привабливістю – ключове питання активізації інвестиційно-інноваційних процесів.

Теоретичні та практичні питання управління інвестиційною привабливістю підприємств були розроблені й опубліковані в наукових працях в Україні та за кордоном видатними вітчизняними і





зарубіжними фахівцями в галузі інвестування: Дж. Кейнсом, Лепейко Т. І., Коюдою В. О., Великим Ю. М., Майоровою Т. В., Федоренко В. Г., Адріановим А. Ю., Пономаренко В. С., Яковлевим А. Ш., Бочаровим В. В., Ястремською О. М., Балабановим І. Т., Коюдою О. П., але постійний розвиток інвестиційного ринку, зміна його складових, чинників, суб'єктів та об'єктів, умов розвитку завдяки трансформації загальноекономічної ситуації вимагають удосконалення підходів до управління інвестиційною привабливістю підприємств.

Тому метою статті є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних положень з управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Інвестиційна привабливість підприємства характеризується як комплекс показників його діяльності, який визначає для інвестора область бажаних значень інвестиційного поведінки [1].

Оскільки основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємства, то особливу увагу кожен господарюючий суб'єкт повинен приділяти управлінню своєю інвестиційною привабливістю.

Управління інвестиційною привабливістю підприємства передбачає управління його інвестуванням, в ході якого відбувається регулювання діяльності компанії з позицій перспективності розвитку, дохідності інвестицій та рівня інвестиційних ризиків [2].

Виділяють такі фактори, що призводять до стримування інвестиційно-інноваційної діяльності: значний податковий прес; низький рівень виконання контрольних (договірних) зобов'язань учасників інвестиційних процесів; відсутність належної соціально-політичної стабільності; відсутність програми стратегічного розвитку країни; соціально несправедливий перерозподіл державної власності, що призвів до різкого соціального розшарування населення країни за доходами і власністю; відсутність належного правового забезпечення на всіх рівнях управління; низький рівень виконання законодавчих актів; відсутність ефективного механізму контролю за виконанням правових актів; недостатній розвиток інформаційної інфраструктури; низький рівень вітчизняних засобів обчислювальної техніки і телекомунікацій; слабка і недостатня за обсягами підготовка кадрів, здатних працювати у сфері сучасної інформатики [3].

У сучасній практиці господарювання застосовується багатоаспектний підхід до аналізу й оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. Загальний економічний та фінансовий стан досліджуваного інноваційного проекту визначається за допомогою системи таких показників: фінансові, матеріальні, трудові ресурси.

1. Фінансові ресурси включають такі показники: аналіз ліквідності (коефіцієнти абсолютної, термінової, загальної ліквідності), рентабельність (сукупного, власного капіталу, операційної та чистої рентабельності продажу), ділової активності (питома вага власних обігових коштів в активах, коефіцієнти власного, основного, оборотного капіталу, виробничі запаси, готова продукція, дебіторська та кредиторська заборгованість), фінансова стійкість підприємства (коефіцієнт платоспроможності, автономії, маневреності власного капіталу).

2. Матеріальні ресурси включають такі показники: ефективності використання основних виробничих фондів (коефіцієнти придатності, оновлення основних фондів, фондодідачу, фондозброєність), витрат обігових коштів у сферах виробництва та обігу на створення одиниці реалізованої продукції, матеріаловіддачі, структури витрат на виробництво, в тому числі питома вага матеріальних витрат у її загальному обсязі та у вартості продукції.

3. Людські ресурси – розраховується за допомогою коефіцієнтів зайнятості працівників основної діяльності в складі тих, хто працює у віці від 25 до 50 років, тих, які закінчили вищі навчальні заклади, здобули нову професію, підвищили кваліфікацію у звітному періоді; середньорічного виробітку на одного працівника, питомої ваги трудових витрат у загальних витратах на виробництво [4, с. 97–99].

Ці показники досить добре характеризують інвестиційну привабливість, але в час, коли ефективність управлінської діяльності напряму залежить від рівня інформаційної культури керівників і їх здатності до сприйняття інформації, від вміння працювати з інформацією залежить результат управлінської діяльності. Тобто пропонується, крім оцінки фінансових, матеріальних та трудових ресурсів, оцінювати також інформаційні ресурси.

Щодо інформаційних ресурсів, то у комплексі завдань, пов'язаних з оцінкою рівня формування і використання інформаційних ресурсів, важливою є оцінка рівня готовності управлінців до ефективного використання інформаційних ресурсів. Аналіз пропонується проводити за допомогою оцінки забезпеченості економічною інформацією та оцінки рівня інформаційного оснащення управлінських рішень.

На основі отриманих даних вибирається стратегія управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Важливою ланкою управління інвестиційної діяльності є формування механізмів, які забезпечують прозорість діяльності, тобто управління інвестиційною привабливістю підприємства зводиться до регулювання доступу інвестора як до створення цих механізмів, так і до участі в контролі за їх функціонуванням: чим ширше доступ, тим вище інвестиційна привабливість об'єкта для інвестора.

Коли механізми сформовані і налагоджені, управління інвестиційною привабливістю зводиться до регулювання задіяності інвестора в ухваленні стратегічних рішень та формування фінансової політики. Тобто прозорість діяльності передбачає можливість у будь-який момент перевірити достовірність інформації, тому що структура цієї діяльності така, що будь-яка дія в ній залишає явний слід [2].

Таким чином, для визначення стратегії управління інвестиційною привабливістю підприємства запропоновано оцінити інвестиційну привабливість підприємства за допомогою системи таких показників: фінансові, матеріальні, трудові та інформаційні ресурси. Також було виявлено, що для забезпечення ефективного управління інвестиційною привабливістю підприємства необхідно формування механізмів, які забезпечують прозорість діяльності.

Наук. керівн. Ястремська О. М.

**Література:** 1. <http://www.uba.ru/investmentattraction>. 2. [http://student.km.ru /ref\\_show\\_frame.asp](http://student.km.ru /ref_show_frame.asp). 3. <http://www.smartcat.ru/Management/profitA.shtml>. 4. Ястремська О. М. Стратегічне управління інвестиційною діяльністю підприємства : навчальний посібник / О. М. Ястремська. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 192 с. 5. Валикурова Л. С. Управление инвестиционной деятельностью : учебник / Л. С. Валикурова, О. Б. Казанова. – М. : КНОРУС, 2005. – 384 с. 6. Инновационный менеджмент : учебное пособие / под ред. д. э. н., проф. Л. Н. Оголевой. – М. : ИНФРА-М., 2002. – 238 с.

УДК 658.012

**Кудей О. С.**

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## ІННОВАЦІЙНА РЕКЛАМА ТА ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ

*Анотація. Розглянуто основні теоретичні положення про інноваційну діяльність, рекламу та їх взаємозв'язок з юридичної точки зору.*

*Аннотация. Рассмотрены основные теоретические положения об инновационной деятельности, рекламе и их взаимосвязи с юридической точки зрения.*

*Annotation. In this article substantive theoretical provisions about innovative activity, advertising and their intercommunication from the legal point of view are considered.*

*Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний продукт, інформація, реклама.*

На сьогоднішній день в умовах ринкової економіки для успішного ведення господарської діяльності підприємству потрібно проводити активну рекламну компанію, при цьому постійно слідкувати за інноваційною діяльністю у сфері маркетингу, чим точніше будуть ці дані, тим більш ефективною та більш успішною буде діяльність підприємства.

У наш час високих технологій інформація стала чи не найдорожчою річчю. Люди платять гроші, щоб отримати інформацію, або ж навпаки, щоб надати її суспільству. Інформація – засіб підвищення ефективності розробки, створення і використання технологій маркетингу; сукупність засобів і методів, що є цілісною технологічною системою, яка покликана забезпечити ефективність планування, організації й управління процесом маркетингової діяльності, на тому або іншому ієрархічному рівні економіки за рахунок кумулятивного ефекту інтеграції і взаємодії елементів інформаційної технології, таких, як комп'ютерні комплекси, комп'ютерні мережі, інтелектуальні термінали, комплекс засобів і методів організації масивів даних, кодування та пошуку інформації та ін. [1]. Одним із способів такого надання інформації є реклама. Причому реклама не у вузькому сенсі як інформація про певний виріб, а у найширшому значенні цього поняття як засіб інформування, переконання, впливу і маніпуляції.

Професор Північно-Західного університету США, відомий спеціаліст із маркетингу Ф. Котлер, дає таке визначення реклами – це друковане, рукописне, усне або графічне повідомлення про особу, товари, послуги або суспільний рух, відкрито опубліковане рекламодавцем й оплачене з метою збільшення обсягів збуту, розширення клієнтури, одержання голосів або суспільної підтримки [2].

Згідно з законодавством України Закон "Про рекламу" (1996 р.) регулює правові відносини, які виникають у процесі створення та поширення реклами в Україні. Дія цього Закону не поширюється на правовідносини, пов'язані з інформацією про соціальні події, діяльність політичних партій, релігійних і громадських організацій, призначеної для їх підтримки [3].

Якщо міжнародними зобов'язаннями України встановлено інші правила, ніж ті, що передбачені законодавством України про рекламу, застосовуються правила за міжнародними зобов'язаннями.



З розвитком інформаційних і комунікаційних технологій значною мірою розширюються рекламні можливості.

Сучасна реклама, що використовує нові рекламні засоби, майданчики, можливості, володіє безліччю переваг, які не притаманні традиційним видам реклами і позбавлені від ряду недоліків, їм властивим. Інноваційна реклама припускає прямий контакт зі споживачами, акцентованість саме на цільову аудиторію, великі інтерактивні можливості. Мобільна реклама – це нова реклама на ринку, але вона вже довела свою ефективність. Серед переваг мобільної реклами слід відзначити такі, як інтерактивність, низький рівень рекламного шуму і найбільш високий відгук.

Маркетологи займаються інноваційною діяльністю у сфері маркетингу, розробляють нові підходи до рекламування підприємств, модернізують стару рекламу, шукають засоби залучення нових споживачів.

Згідно зі ст. 1 Закону України "Про інноваційну діяльність", інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Розробка заходів щодо просування нового підприємства або застосування інноваційної реклами відповідно до ст. 14. Закону України "Про інноваційну діяльність" попадає під термін інноваційний продукт. Інноваційний продукт є результатом виконання інноваційного проекту і науково-дослідною та (або) дослідно-конструкторською розробкою нової технології, в тому числі інформаційної чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії і відповідає таким вимогам:

а) він є реалізацією (впровадженням) об'єкта інтелектуальної власності (винаходу, корисної моделі, промислового зразка, топографії інтегральної мікросхеми, селекційного досягнення тощо), на які виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або реалізацією (впровадженням) відкриттів. При цьому використаний об'єкт інтелектуальної власності має бути визначальним для даного продукту;

б) розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень;

в) в Україні цей продукт вироблено (буде вироблено) вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоспроможним і має суттєво вищі техніко-економічні показники [4].

Рішення про кваліфікування продукту інноваційним приймає установа чи її регіональне відділення за результатами експертизи [5].

*Наук. керівн. Тонєва К. В.*

**Література:** 1. [www.vr.com.ua/blog/book/lit\\_slovar](http://www.vr.com.ua/blog/book/lit_slovar). 2. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн и др. – СПб : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 376 с. 3. Про рекламу : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 4. Про інноваційну діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 5. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент / П. П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 293 с. 6. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / Н. В. Краснокутська, С. В. Гарбуз. – К. : КНЕУ, 2005. – 276 с.

**Щепановська О. В.**

УДК 005.32:331.101.3

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОРГАНІЗАЦІЇ**

*Анотація. Розглянуто сутність мотивації в системі управління персоналом, який здійснює інноваційну діяльність. Узагальнено методи стимулювання творчої активності персоналу. Проаналізовано організацію винахідницької діяльності і формування інноваційної культури в організації.*

*Аннотация. Рассмотрена сущность мотивации в системе управления персоналом, который осуществляет инновационную деятельность. Обобщены методы стимулирования творческой активности персонала. Проанализировано организацию изобретательской деятельности и формирование инновационной культуры в организации.*

© Щепановська О. В., 2011



*Annotation. The article describes the essence of motivation in personnel management system, which carries out innovative activities. Methods for stimulating creative activity staff are generalized. The organization of inventive activity and the formation of an innovative culture in the organization are analyzed.*

*Ключові слова: стимулювання, винахідництво, інноваційна діяльність, мотивація персоналу, інноваційна культура.*

Одним з головних завдань сучасної компанії є формування ефективної системи управління, в реалізації якої величезну роль відіграє управління персоналом. У даний час в економіці складається досить непроста ситуація, яку можна характеризувати як "кадровий голод". Існує гостра нестача висококваліфікованих спеціалістів у багатьох галузях. З кожним роком ця проблема ускладнюється погіршенням демографічної ситуації. У цих умовах якісно вибудована система мотивації є важливим елементом системи управління персоналом, особливо для підприємств, які швидко та динамічно розвиваються.

Проблема розроблення системи мотивації праці персоналу інноваційної діяльності вже давно хвилює вчених і практиків, таких, як: Бесчастний Л. О. [1], Власова А. М., Савчук Л. М., Савінова В. Б. [2], Краснокутська Н. В. [3], А. Ніколаєв [4], Одотюк І. В. [5] та багато інших.

Мета статті – узагальнення та аналіз системи мотивації праці персоналу інноваційної діяльності на підприємствах та організаціях.

Поняття мотивації тісно пов'язане з проблемою управління персоналом як активного учасника створення, впровадження та поширення інновацій.

Специфіка інноваційної діяльності на підприємстві визначає структуру персоналу, складовими якої є: 1) наукові та науково-технічні кадри; 2) науково-допоміжний і обслуговуючий персонал; 3) виробничий та адміністративно-господарський персонал.

Важливою характеристикою персоналу є його кваліфікаційний рівень, обсяг специфічних знань, здібностей, навичок особистої майстерності, системного мислення, творчі новаторські спрямування [3].

Вивчаючи особливості поведінки і цілеспрямованості діяльності, слід мати на увазі, що важливу роль відіграє мотивація працівників інноваційної сфери до необхідної поведінки. Мотивація визначає, чому в одній організації люди досягають більших інноваційних результатів, ніж в інших. Для того щоб регулювати цей процес, менеджерів необхідно спиратися на новітні теоретичні розробки, які відображають природу мотивації взагалі і творчої діяльності зокрема.

Вивчаючи методи стимулювання творчої активності персоналу, слід виходити з того, що завдання стимулювання науково-технічної праці, через її специфіку, досить складна. З одного боку, виникає потреба максимально підвищувати активність персоналу у пошуку нових знань, нових ідей, стимулювати прийняття нестандартних рішень і підтримувати атмосферу творчості. З іншого — спрямовувати цю активність у русло досягнення конкретних інноваційних і економічних результатів. Слід звернути увагу на практику інноваційного менеджменту з вирішення цієї проблеми та принципи, якими вона керується. Особливо важливими є:

- розкріпачення творчої ініціативи особистості;
- розширення неформального спілкування (наукової комунікації);
- підтримка новаторства керівництвом організації і держави;
- простота і ясність патентних процедур;
- швидкість та гласність розгляду заявок винахідництва.

Реалізація зазначених та інших принципів знаходить втілення в застосуванні різноманітних економічних і морально-етичних стимулів, що підтримують рівновагу між якістю творчої роботи спеціаліста-новатора, з одного боку, і рівнем винагороди – з іншого. До прямих методів стимулювання відносяться розмір заробітної плати, премії, надбавки, винагороди, пільги, пенсійне забезпечення, участь у прибутку [2].

У кожній країні існує своя система формування заробітної плати і грошових винагород у сфері інноваційної діяльності. Слід звернути увагу, що для країн з розвинутою економікою характерними рисами в оплаті праці є: врахування обсягу та характеру роботи, особливості посади, стажу, досвіду і кваліфікації працюючого, ставлення робітника до праці, його особисті здібності.

З метою прискорення роботи над інноваційними проектами адміністрація багатьох фірм вважає за доцільне не обмежуватися стимулюванням лише наукових робітників і конструкторів, а поширювати стимулюючі заходи на всіх співробітників, що виступають з інноваційними пропозиціями.

Великий стимулюючий вплив на творчу діяльність у колективі здійснює оточуюче виробниче середовище, що створює для працівників необхідні умови праці. Слід звернути увагу на вивчення чинників середовища, серед яких важливими є:

- 1) організація та обслуговування робочих місць (техніка, лабораторне устаткування, обладнання, засоби зв'язку, інші матеріальні ресурси);
- 2) умови праці (наприклад, освітлення, зручні офісні меблі та ін.);
- 3) організаційна культура фірми;
- 4) підтримка з боку керівництва;
- 5) неформальні комунікації в робочий час.

Слід усвідомити, що при неформальних контактах (обмін інформацією) вирішується цілий ряд питань технічного, наукового, організаційно-виробничого порядку, досягається розуміння кінцевих цілей і надійність "стиків" між етапами створення інновацій.



Важливо також усвідомити, що фірми практично використовують різнобічні методи визнання результатів творчості, ентузіазму, ініціативи, винахідництва.

У багатьох країнах світу стимулювання винахідницької діяльності здійснюється на всіх рівнях управління – від уряду до підприємства. На рівні держави центральне місце в правовому полі регулювання винахідництва посідають правові аспекти охорони інтелектуальної власності, конституційні і федеральні закони, укази, постанови міністерств і відомств, різні громадсько-правові договори.

Призначення правового регулювання інтелектуальної власності в широкому розумінні полягає в охороні і стимулюванні розвитку інтелектуального потенціалу країни [4].

Важливим напрямом організації винахідництва є державні програми з розвитку технічної творчості молоді. У реалізації таких програм беруть участь міністерства й відомства, корпорації і фірми.

Також необхідно звернути увагу на проблеми винахідницької діяльності в Україні, створення стратегічної концепції і програми розвитку економіки на основі інноваційної моделі, подальшого удосконалення патентного законодавства та його виконання, створення сприятливих соціально-економічних умов для активізації творчості молоді.

Відповідальність за забезпечення мотивації інноваторів лежить на менеджменті організації та його керівництві. Сьогодні ефективність інноваційної діяльності залежить не тільки від її організації, інтелектуального й інформаційного потенціалу підприємства, а й значною мірою від стилю керівництва.

Прогресивні форми керівництва в інноваційному менеджменті забезпечують простір для ініціативи кожного учасника інновацій, групових рішень і впливають на формування інноваційної культури в організації.

Інноваційна культура забезпечує сприйнятливості людей до нових ідей, їх готовність і здібність підтримувати і реалізувати інновації у всіх сферах життя. Формування інноваційної культури пов'язане з розвитком творчих здібностей і реалізації креативного потенціалу самої людини – її суб'єкта.

Добре продумана система мотивації дозволяє ефективно управляти діловою поведінкою персоналу, забезпечуючи процвітання організації. Багато компаній прагнуть створити умови для задоволення потреб своїх працівників і вельми досягають успіху в цьому. Тому високий рівень заробітної плати і пропозиція повноцінного соціального пакета, навчання та планування кар'єри працівників, організація корпоративних заходів, діагностика ситуації в компанії з залученням зовнішніх консультантів та проведення опитувань серед персоналу поступово стають звичними умовами роботи співробітників організацій.

*Наук. керівн. Тонєва К. В.*

**Література:** 1. Бесчастный Л. О. Механизм мотивации к научно-технической деятельности в условиях рыночной экономики / Л. О. Бесчастный // Экономика Украины. – 2000. – № 8. 2. Власова А. М. Організаційна поведінка : навч. посібник / А. М. Власова, Л. М. Савчук, В. Б. Савінова. – К. : КНЕУ, 2002. 3. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2005. – Розд. 2. 11. 4. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура / А. Николаев // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 5. 5. Одетюк І. В. Державні пріоритети технологічного розвитку, їх роль та проблеми економічної оцінки в Україні / І. В. Одетюк // Проблеми науки. – 2006. – № 4.

---

**Беззуб Л. О.**

УДК 331.101.3

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **УПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ГРЕЙДИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

*Анотація. Присвячено грейдингу як методу удосконалення системи управління персоналом на підприємстві.*

*Анотация. Посвящено грейдингу как методу усовершенствования системы управления персоналом на предприятии.*

---

© Беззуб Л. О., 2011

*Annotation. Grading as a method of improving the personnel management system at an enterprise has been regarded in the article.*

*Ключові слова: управління персоналом, технологія грейдингу.*

Актуальність теми обумовлена тим, що без впровадження системи грейдингу на підприємствах ми не зможемо побачити добре сформованої диференційованої системи винагородження працівників, що, безумовно, позначиться на успіху організації.

Метою роботи є дослідження проблем оплати праці, що виникають у кожній компанії, й шляхів їх вирішення завдяки впровадженню системи грейдів.

Дана проблема детально розглядається в економічній літературі. Заслужують на увагу розробки, представлені в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, таких, як: Веснін В. Р., Грішнова О. А., Дмитренко Г. А., Дятлов В. А., Кібанов А. Я., Колот А. М., Костишина Т. А., Мелікян Г. Г., Петрова І. Л., Семікіна М. В., Травін В. В. та інших дослідників. Попри те, що науковцями опрацьовано широке коло питань, досі залишаються деякі недостатньо досліджені проблеми. Серед них недостатнє розроблення практичних засад диференціації винагородження працівників підприємства та оцінювання її ефективності, що ми й намагаємося зробити за допомогою впровадження системи грейдів.

Об'єкт дослідження – система грейдингу на підприємствах.

Предмет дослідження – узагальнення методологічних принципів та особливостей системи грейдингу її впровадження та удосконалення.

У практиці управління персоналом прослідковується використання терміна "грейдинг" для двох різних підходів: 1-й підхід: грейдинг посад чи робіт, коли оцінюються і ранжуються, тобто розподіляються за "грейдами", посади незалежно від того, який саме працівник займає посаду. Грейд посади залежить від цінності і важливості цієї посади для компанії; 2-й підхід: грейд працівників, коли оцінюються і розподіляються за грейдами працівники особисто. У цьому випадку в сукупності враховується і цінність виконуваної роботи, і цінність самого працівника, яка залежить від рівня його кваліфікації, досвіду, майстерності та рівня розвитку його професійних компетенцій. Другий підхід до грейдингу краще застосовувати в компаніях, де функції і завдання, які виконують працівники, об'єм самостійності та відповідальності й інші параметри залежать більшою мірою не від посади, а від кваліфікації і здібностей самого працівника. Тобто можна сказати, що кожен працівник в такій компанії певною мірою унікальний і функції та завдання, які він виконує, можуть розглядатися як окрема посада. Таким параметрам відповідають, наприклад, консалтингові компанії або інші невеликі за чисельністю компанії, у яких висуваються високі вимоги до рівня освіти і кваліфікації працівників [1].

Однією з головних проблем у теорії і практиці розподільних відносин є проблема диференціації заробітної плати. Як вітчизняна, так і зарубіжна практики господарювання переконливо свідчать, що будь-які викривлення в диференціації заробітної плати мають негативні наслідки. Необгрунтована диференціація порушує принцип соціальної справедливості, призводить до неповноцінного відтворення робочої сили, знижує мотиваційний потенціал оплати праці. Зацікавити працівників у повнішому використанні творчого потенціалу допомагає політика диференціації винагород з урахуванням індивідуальної і колективної участі у формуванні результатів діяльності. Необхідно оцінювати діяльність кожного працівника, його професійність, компетентність, творчість, ініціативність, відповідальність, прагнення до самовдосконалення, розвитку, враховувати результати діяльності підприємства, особистий внесок у зростання продуктивності. Інструментом формування диференційованої системи винагородження працівників за трудові зусилля є технологія грейдингу. Грейдинг (від англ. *grading*) – класифікація, сортування, упорядкування. Грейд (від англ. *grade*) – ступінь, ранг, звання, рівень; класифікувати, сортувати, ранжувати, розташовувати за рангом, за рівнем та ін. [2]. Традиційна система грейдингу призначена для побудови механізму стимулювання і базується на оцінюванні складності праці для різних посад. Грейдинг розглядається як процедура ранжування посад з метою розподілу за групами відповідно до їх значущості для підприємства. За допомогою грейдингу забезпечується зіставлення внутрішньої значущості посади для підприємства з її значущістю на ринку. Тому технологія грейдингу здійснює не тільки розподіл посад за значущістю для підприємства, встановлення грейдів та їх тарифікацію, але й регулювання меж грейдів і тарифів відповідно до ринкового рівня оплати праці [3]. Серед завдань, що ставляться перед грейдингом, є систематизація посад, стандартизація оплати праці і, як наслідок, краща мотивація працівників. Запровадження системи грейдів сприяє досягненню бізнес-цілей підприємства, реалізації його стратегічних орієнтирів, залученню та утриманню потрібних працівників, одержанню максимальної віддачі від інвестицій у людський капітал. Грейдова сітка має суто індивідуальний характер і відображає особливості організації виробничих відносин на конкретному підприємстві. Ця сітка підноситься до рівня корпоративної політики, а готовність до її запровадження залежить від рівня забезпечення підприємства фінансовими, інформаційними, людськими та іншими ресурсами.

Важливо зазначити, що перед масштабним впровадженням системи у всій компанії краще провести впровадження в декількох напрямках/відділах з метою апробації і внесення коректив у разі необхідності в них [4]. На думку деяких аналітиків, грейдинг найкраще підходить для підприємств із штатом не меншим за 500 осіб, проте можливі різні варіанти залежно від цілей і реалізації схеми. При цьому в цій системі оплати праці є ряд переваг, значення яких значно зростає зі



зростанням кадрового дефіциту. І тут не важливий розмір підприємства. Більше того, в умовах жорсткої боротьби за кваліфікованих спеціалістів якраз середнім і малим компаніям особливо необхідно отримати конкурентні переваги у вигляді прозорої і стимулюючої системи компенсацій. Саме для невеликих фірм може бути критичним питання вибудовування ефективної системи розвитку персоналу. Зниження рівня його стимулювання через несправедливу або неочевидну систему компенсацій є серйозною проблемою, яку слід вирішувати, незважаючи на розмір підприємства [1].

Наукова новизна роботи полягає в розробці нової моделі оплати праці, яка направлена на справедливий винагороду і мотивацію управлінського персоналу. Дана модель охоплює декілька закордонних систем оплати праці, основною з яких є система грейдів.

Отже, система грейдів доволі логічна та доступна для реалізації власними силами практично в будь-якій компанії. Проте у будь-якому випадку це потребує більш ретельного вивчення цього питання, особливо його практичного аспекту, щоб отримати найоптимальніший результат з використанням мінімальних часових, людських і фінансових ресурсів. Вважається, що грамотне використання системи формування окладів впливає на підвищення ефективності використання фонду оплати праці на 10 – 50 %. При стандартизованій системі співробітники розуміють, за що вони отримують гроші, чому саме так і що потрібно для переходу на іншу кар'єрну сходинку.

*Наук. керівн. Тоньва К. В.*

**Література:** 1. Стародетская О. Что такое "грейдинг" и кому он нужен [Электронный ресурс] / О. Стародетская // Сообщество менеджеров E-executive. – Режим доступа : [http://old.e-executive.ru/without/article\\_5670/](http://old.e-executive.ru/without/article_5670/). 2. Аракин В. Д. Англо-русский словарь / В. Д. Аракин, З. С. Выгодская, Н. Н. Ильина. – М. : Русск. яз., 1992. – 608 с. 4. Павлюченко О. Удар грейдом [Электронный ресурс] / О. Павлюченко // Ассоциация консультантов по подбору персонала. – Режим доступа : <http://www.apsc.ru/?nid=4097.5>. 3. Чемяков В. П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом / В. П. Чемяков. – М. : Вершина, 2007. – 208 с.

---

**Петренко А. Ю.**

УДК 331.2

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Присвячено розкриттю поняття "трудоий потенціал" та його ролі у сучасній економіці України. Основну увагу спрямовано на аспекти формування трудоого потенціалу, стратегій управління ним. Розглянуто ключові принципи оцінки трудоого потенціалу підприємства.*

*Аннотация. Посвящено раскрытию понятия "трудоой потенциал" и его роли в современной экономике Украины. Основное внимание нацелено на аспекты формирования трудоого потенциала, стратегий управления им. Рассмотрены ключевые принципы оценки трудоого потенциала предприятия.*

*Annotation. The article is devoted to disclosing the concept of "labor potential" and its role in the modern economy of Ukraine. Basic attention is aimed at the aspects of forming labor potential, management strategies of it. Key principles of estimation of enterprise's labor potential are examined.*

*Ключові слова: труд, кваліфікація, потенціал, розвиток.*

Одна і та ж чисельність працівників може відрізнятися сукупною здатністю до праці через відмінності у підготовленості, віці, ставленні до праці і т. п., а звідси й неоднаковою кількістю праці (як абстрактної, так і конкретної), яка ними може бути реалізована в процесі виробництва. У даному випадку говорять про різний трудоий потенціал однакових за чисельністю груп працівників.

У найзагальнішому вигляді трудоий потенціал характеризує певні можливості, які можуть бути мобілізовані для досягнення конкретної мети. Трудоий потенціал працівника – це його мож-

---

© Петренко А. Ю., 2011

лива трудова дієздатність, його ресурсні можливості у сфері праці. У ході практичної діяльності потенційні можливості не завжди використовуються повною мірою.

Трудовий колектив підприємства становлять зайняті на ньому працівники. Отже, під трудовим потенціалом підприємства розуміється сукупна трудова дієздатність його колективу, ресурсні можливості в галузі праці спискового складу підприємства виходячи з їхнього віку, фізичних можливостей, наявних знань і професійно-кваліфікаційних навичок.

Одним з найважливіших показників, що характеризують виробничі можливості підприємства, є чисельність промислово-виробничого персоналу. Чим більше чисельність, тим за інших рівних умов більше обсяг виробленої продукції. Такий шлях збільшення обсягу виробництва класифікується як екстенсивний.

Проте показник чисельності працівників, навіть за видами діяльності (зайняті основною діяльністю, зайняті в невиробничих підрозділах підприємства), за категоріями промислово-виробничого персоналу, недостатній для повної характеристики трудового потенціалу, особливо для цілей управління кадрами в умовах ринкової економіки.

Тут необхідна система показників, що характеризують всі сторони потенціалу: функціональна, тимчасова і просторова структура; оцінка з позиції людських ресурсів; оцінка з позиції людського фактора виробництва.

Таким чином, зміст трудового потенціалу розкриває, з одного боку, можливості участі працівника (або всіх членів колективу підприємства) у суспільно корисній діяльності як специфічного виробничого ресурсу, з іншого – характеристику якостей працівника (працівників), що відображають ступінь розвитку його (їх) здібностей, придатності і підготовленості до виконання робіт певного виду та якості, ставлення до праці, можливості й готовності працювати з повною віддачею сил і здібностей.

Відповідно і параметри трудового потенціалу поділяються на дві групи:

1) параметри, що характеризують соціально-демографічні компоненти трудового потенціалу колективу підприємства: статеві-вікова структура, рівень освіти; сімейна структура, стан здоров'я та ін.;

2) параметри виробничих компонентів трудового потенціалу: професійно-кваліфікаційна структура; підвищення й оновлення професійного рівня; творча активність.

Однак для практики управління більш значущою видається система показників, за допомогою якої можна кількісно охарактеризувати той чи інший бік потенціалу, щоб з'ясувати, де він вище або нижче, як змінився завдяки вжитим заходам, наскільки фактично використовується його величина відрізняється від можливої і т. д.

Отже, в оцінці трудового потенціалу необхідна характеристика його кількісної та якісної сторін.

Для характеристики трудового потенціалу з кількісної сторони використовуються такі показники, як:

чисельність промислово-виробничого персоналу та персоналу непромислових підрозділів; кількість робочого часу, можливого до відпрацьовування при нормальному рівні інтенсивності праці (межі можливої участі працівника у праці).

Якісна характеристика трудового потенціалу спрямована на оцінку:

фізичного та психологічного потенціалу працівників підприємства (здатність і схильність працівника до праці – стан здоров'я, фізичного розвитку, витривалості і тощо);

обсягу загальних та спеціальних знань, трудових навичок і вмінь, що обумовлюють здатність до праці певної якості (освітній та кваліфікаційний рівні, фундаментальність підготовки тощо);

якість членів колективу як суб'єктів господарської діяльності (відповідальність, свідомо зрілість, інтерес, причетність до економічної діяльності підприємства тощо).

Характеристика якісної сторони трудового потенціалу також може бути проведена з використанням кількісних показників. Наприклад, для оцінки стану здоров'я застосовуються показники частоти і тяжкості захворювань у розрахунку на 100 працівників (тобто стан здоров'я оцінюється через рівень захворюваності), для оцінки рівня кваліфікації – середній розряд робітників, рівня освіти – середня кількість класів загальноосвітньої школи, для оцінки професійної підготовки – частка осіб, які закінчили ПТУ, кількість місяців професійної підготовки і т. д.

Слід зазначити, що збір такого роду інформації, особливо в частині отримання якісних характеристик, утруднений і вимагає спеціальних досліджень. Тому використовується спрощений підхід, коли якісна характеристика трудового потенціалу обмежується даними, що відображають освітній та кваліфікаційний рівень, наявність спеціальної професійної підготовки і її тривалість, статеві-віковий склад.

*Наук. керівн. Омелашко Н. М.*

**Література:** 1. Крымов А. А. Практика менеджмента: Управление персоналом на 100 % / А. А. Крымов. – 1-е изд. – СПб. : Питер, 2010. – 240 с. 2. Екомасов В. В. Совет директоров: Книга директора по персоналу / В. В. Екомасов, Е. Р. Рудавина. – 1-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 368 с. 3. Анисимов В. М. Кадровая служба и управление персоналом организации / В. М. Анисимов. – 1-е изд. – М. : Экономика, 2009. – 704 с.



Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## РИНКОВА АКТУАЛЬНІСТЬ БРЕНДИНГУ

*Анотація. Розглянуто основні положення, що стосуються актуальності брендингу в сучасних ринкових умовах, зв'язку брендингу з маркетингом відносин та зміною поведінки споживачів.*

*Анотация. Рассмотрены основные положения, касающиеся актуальности брендинга в современных рыночных условиях, связи брендинга с маркетингом отношений и изменением поведения потребителей.*

*Annotation. The article describes the main provisions relating to the relevance of branding in today's market conditions, connections of branding marketing relationships and changes in consumer behavior are regarded.*

*Ключові слова: комунікації, маркетинг відносин, бренд, брендинг.*

Брендинг як вид людської діяльності існує з давніх часів, і залежно від розвитку ринкових відносин бренд виконував різні функції. Чому актуальність брендингу зростає з кожним днем? Цьому є ряд причин, які відносяться до такого стану ринку, при якому конкуренція між компаніями змінилася конкуренцією за споживача [1 – 3].

Зміна концепції конкурентної боротьби (брендинг) призвела до зміни концепції маркетингу, яка сьогодні називається маркетинг відносин, підкреслюючи пріоритет споживачів і необхідність ці відносини вибудовувати [4]. Інструментом такої вибудови є брендинг. Як цілісна система діяльності організації на ринку, маркетинг відносин буде здійснювати все більший вплив на розвиток підприємницької філософії та методології.

По-перше, маркетинг відносин створює новий образ мислення, який формується як система оптимального пристосування конкретних цілей організації до реальних можливостей їх досягнення шляхом взаємодії з цільовим ринком. Зміни, що відбуваються у способі мислення, наочно ілюструє еволюція концепцій маркетингу на різних етапах його розвитку [5; 6].

По-друге, маркетинг відносин створює новий образ дії підприємства на ринку. Формується цілісна методологія ринкової діяльності, яка повинна забезпечувати гнучку зміну товарної, цінової, комунікаційної та фінансової політики залежно від змін ринку і поведінки споживачів.

По-третє, маркетинг відносин дозволяє організації досягти конкурентної переваги (внутрішньої і зовнішньої) за рахунок ефективної конкурентної поведінки, яка забезпечує не тільки переваги товарів, асортименту, ціноутворення та ін., а й інтегровані маркетингові комунікації, за допомогою яких підприємство позиціонує себе на ринку (маркетингове позиціонування) і у свідомості споживачів (рекламне позиціонування) [7].

По-четверте, особливість сучасного цивілізованого ринку полягає не тільки в тому, що ринки перенасичені товарами та брендами, серед яких споживач повинен зробити свій вибір, а й у тому, що ринок стає перенасиченим інформацією, спрямованою на споживача для того, щоб цей вибір полегшити.

Тому зростає актуальність досліджень, що стосуються використання брендингу в сучасних ринкових умовах.

Управління інформаційними потоками в системі маркетингу відносин дозволяє організації не тільки відправляти повідомлення про себе і свої продукти, але й отримувати зворотну реакцію ринку по сформованому каналу довіри.

Існуюча проблема ринкової актуальності брендингу привертає все більшу увагу вітчизняних і зарубіжних вчених.

Провідними зарубіжними спеціалістами в питанні брендингу вважаються: Д. Аакер, Ж.-Н. Капферер, Д. Огілві, К. Келлер.

Серед російських авторів питаннями брендингу займалися В. Домнін, М. Димшиц, Л. Мамлесва, В. Перція. В Україні проблеми бренд-менеджменту та бренд-консалтингу розглядали у своїх працях О. Кендюхов, О. Зозульов, О. Ястремська, В. Пустотін, Ю. Нестерова.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та розробка методичних рекомендацій щодо формування сприятливого ставлення споживачів до торгової марки, яка виражається у рівні їхньої лояльності відносно неї.

Відносини складаються і розвиваються завдяки комунікаціям, саме тому на наших очах відбулася "революція" в маркетингу, завдяки якій орієнтація на інтенсифікацію збуту змінилася на інтенсифікацію комунікацій зі споживчим ринком.

Розуміння маркетингу змінилося в процесі розвитку ринкових відносин. Маркетингова діяльність зазвичай реалізується в таких функціях, як дослідження ринку і вивчення поведінки покупців, розробка нових товарів та формування асортиментної політики фірми, розробка цінової політики, організація системи збуту і розподілу товарів, формування системи просування.

Але якщо ще менше десяти років тому в Україні керівники під просуванням розуміли заходи щодо інтенсифікації збуту за допомогою реклами, то сьогодні управління просуванням вимагає нових підходів і стратегій, орієнтованих на створення комунікаційного середовища та атмосфери довіри.

Перерахуємо коротко економічні причини актуальності використання брендингу на сучасному етапі розвитку ринкових відносин [3; 4; 6].

1. Достаток торгових марок в одній товарній категорії. Протягом року в Україні реєструється більше ста торгових марок. Кількість найменувань торгових марок у супермаркеті 3 – 4 роки тому не перевищувала ста марочних найменувань, сьогодні у великому супермаркеті – більше трьохсот. Очевидно, що бути купленою більша вірогідність у тій торговій марці, яка:

а) рекламується більш інтенсивно;  
б) раніше вже була випробувана споживачем і була оцінена як прийнятна, задовільна або чудова;

в) та, у якій комунікації з споживачами більш інтенсивні, ніж у сусідній марці на полиці супермаркету;

г) та, чия рекламу не тільки споживач пам'ятає, але й відчуває до неї позитивні емоції.

2. Подібність товарів і послуг. Сучасні товари випускаються практично з подібними властивостями та характеристиками. І тільки реклама торговій марці здатна ці відмінності створити. Яскравим прикладом служать банки, послуги яких практично не відрізняються, – всі вони купують і продають однакові гроші. Однак банківські бренди різні, оскільки різне їх сприйняття споживачами.

По-перше, у міру зменшення самих відмінностей і їх помітності завдання диференціювання дійсно гарного товару стає все складніше; і для цього компанії необхідний бренд.

По-друге, через все більшу схожість матеріальних, відчутних аспектів товарів і послуг зростає значення аспектів нематеріальних, абстрактних цінностей.

3. Якщо раніше ефект масштабу спостерігався, головним чином, у виробничій діяльності, то тепер цією перевагою володіють і комунікації, торгівля і дистрибуція.

4. Еволюція ринку на перший план висуває відносини між учасниками ринку, у формуванні яких перше місце належить комунікаціям, що формують лояльність споживчого ринку.

5. Сьогодні для успішного бізнесу недостатньо володіти конкурентоспроможністю, необхідно мати конкурентні переваги, а це може забезпечити лише сильний і стабільний бренд.

6. Життєвий цикл товару обмежений, тоді як життєвий цикл бренду може бути дуже довгим за рахунок його розвитку: розширення, подовження, диверсифікації.

7. Проблеми зі створенням нових товарів. Існує ряд таких проблем:

а) недолік нових революційних ідей і дорожнеча їх пошуку;  
б) великий період часу від розробки до отримання прибутку;  
в) кожний новий товар потребує інтенсивного і витратного просування;  
г) сучасні виробничі підприємства більш схильні копіювати існуючі технології, ніж створювати нові або використовувати новітні результати наукових досліджень у виробництві товарів з новими властивостями і характеристиками.

8. Індивідуальність бренду переноситься на інші товари, що виробляються під цією торговою маркою, тому довіра до брендів вища, ніж до немарочних товарів, яких стає все менше і менше.

Бренд дозволяє уникнути цих проблем: під відомою торговою маркою випускається не новий, а модифікований товар, значно скорочується період упровадження на ринок, економляться фінансові ресурси при просуванні, тому що торговельна марка вже відома споживачам.

Отже, лояльність є основним показником рівня взаємодії споживача і компанії. Значущість лояльності для успіху комерційної діяльності вища у сфері послуг, адже саме в цій сфері сформувався практичний і науковий напрям, пов'язаний з утриманням існуючих споживачів – лояльність.

Фахівці з Ogilvy Loyalty Centre у Великобританії підрахували, що витрати торговельної фірми на завоювання нових клієнтів у 11 разів перевищують витрати на зміцнення вже існуючої клієнтської бази [8]. Наведених цифр досить для розуміння того, що напрям ресурсів компанії на те, щоб покупці робили повторні придбання у довгостроковій перспективі, може бути більш вигідним, ніж інвестування тих же коштів для залучення нових покупців. Така орієнтація бізнесу на споживчий ринок можлива тільки при наявності бренду.

Таким чином, за допомогою брендингу можна досягти багато чого. Зокрема, він дає змогу:

- підтримувати запланований обсяг продажу на конкретному ринку і реалізовувати на ньому довгострокову програму зі створення й закріплення у свідомості споживачів образу товару або товарної групи;

- забезпечити збільшення прибутковості внаслідок розширення асортименту товарів і знань про їхні загальні унікальні якості, впроваджуваних за допомогою колективного образу;



- передати в рекламних матеріалах і кампаніях культуру країни, регіону, міста, де виготовлений товар, урахувати запити споживачів, для яких він призначений, а також особливості території, де він продається;
- використовувати три дуже важливих для звернення до рекламної аудиторії фактори: історичні корені, національний менталітет, нинішні реалії і прогнози на перспективу.

*Наук. керівн. Ястремська О. М.*

**Література:** 1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер ; пер. с англ. – М. : Изд. Дом Гребенникова, 2003. – 440 с. 2. Прингл Х. Энергия торговой марки / Х. Прингл, М. Томпсон ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с. 3. Темпорао П. Эффективный бренд-менеджмент / П. Темпорао ; пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб. : ИД "Нева", 2003. – 320 с. 4. Гантер Б. Типы потребителей: введение в психографию / Б. Гантер, А. Фернхам ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2001. – 304 с. 5. Гембл П. Маркетинг отношений с потребителями / П. Гембл, М. Стоун, М. Вудкок ; пер. с англ. – М. : Гранд, 2002. – 512 с. 6. Нильсон Т. Конкурентный брендинг / Т. Нильсон ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2003. – 208 с. 7. Домнин В. Н. Брендинг: новые технологии в России / В. Н. Домнин. – СПб. : Питер, 2002. – 352 с. 8. Келлер К. Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / К. Л. Келлер. – 2-е изд. ; пер. с англ. – М. : ИД "Вильямс", 2005. – 704 с.

---

**Фефелов І. В.**

УДК 331.101.3

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ

### ЩОДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ РИНКУ ІННОВАЦІЙ

*Анотація. Проведено аналіз методик оцінки розвитку інноваційного ринку з метою подальшого виділення у їх складі показників, за допомогою яких можливо здійснити аналіз розвитку ринку інновацій за окремими його сегментами.*

*Аннотация. Проведен анализ существующих методик оценки развития инновационного рынка с целью последующего выделения в их составе показателей, с помощью которых можно осуществляют анализ развития рынка инноваций в отдельных его сегментах.*

*Annotation. The article analyzes the existing assessment methodologies for innovation market followed by separation in their composition indicators that can be used to analyze the market development of innovations in its individual segments.*

*Ключові слова: ринок інновацій, сегментування ринку інновацій, європейське інноваційне табло, аналіз розвитку ринку інновацій.*

На сьогодні до сфери інноваційної діяльності входить велика кількість процесів, результати інноваційної діяльності можуть продаватись, купуватись чи обмінюватись у різноманітних формах. Все це говорить про значну розгалуженість самого ринку, і наводить на думку про необхідність виділення сегментів у складі ринку задля їх подальшого аналізу. Проблемою оцінки розвитку ринку інновацій займалася низка вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Буднікевич І. М., Дідківський М. І., Гайфутдинова О. С., Митенев В. В., Селякова С. А., Латуха О. А., Гунин В. Н., Баранчев В. П., Устинов В. А., Ілишев А. М. та ін. Проте наявні підходи мають певні недоліки, складнощі у практичному використанні, потребують удосконалення.

Мета статті полягає в аналізі існуючих методичних підходів, за допомогою яких проводиться оцінка розвитку ринку інновацій, у виділенні у їх складі показників, які в подальшому можливо використовувати для аналізу розвитку окремих сегментів ринку інновацій та цілого ринку, згідно з авторським підходом до сегментування.

Як зазначалося у роботі [1], ринок інновацій – це система економічних відносин, які виникають між власниками інновацій та покупцями з приводу придбання, продажу або обміну результатами інноваційної діяльності.

Також був проведений аналіз існуючих підходів до виділення сегментів на ринку інновацій, який виявив, що існуючі підходи не можуть достатньо повно описати розвиток ринку інновацій.

---

© Фефелов І. В., 2011



Тому було запропоновано удосконалений методичний підхід до виділення сегментів на цьому ринку задля виділення частин з особливими умовами функціонування та розвитку.

Після визначення структури ринку інновацій можна перейти до аналізу показників, за допомогою яких його можливо описати.

Проаналізувавши запропоновану експертами ОЕСР серію методологічного керівництва, яке створило так звану "Сім'ю Фраскати", включаючи рекомендації з вимірювання та інтерпретації даних балансу платежів за технологію (1990 р.); за збором даних про технологічні інновації – Керівництво Осло в декількох редакціях (спільно з Євростатом, 3-тя редакція 2005 р.); з використання патентних даних як показників науки і техніки (1994 р.); з вимірювання кадрових ресурсів науки і техніки – Канберрське керівництво (спільно з Євростатом, 1995 р.) [2]; принципи побудови комплексних індексів науково-технічного та інноваційного розвитку, зокрема глобального інноваційного індексу [3], який розраховується Бостонською консалтинговою групою; методичні підходи побудови агрегативного загального інноваційного індексу (3II), який розраховується на основі системи індикаторів науково-технічного розвитку – Європейського інноваційного табло (ЄIT) [4]; стандартні статистичні показники системи EUROSTAT; методичний підхід автора наукового джерела [5], який розподіляє показники інноваційної конкурентоспроможності на показники макrorівня, мезорівня, мікрорівня; пропозиції Митенева В. В. та Селякової С. А. [6] щодо визначення показників моніторингу ресурсів і результатів інноваційної діяльності; пропозицій автора наукового джерела [7], який розподіляє показники інноваційної діяльності, враховуючи необхідність освітньої діяльності при розробці інновацій; методичні підходи аналізу співставлення показників витрат та результатів інноваційної діяльності [8]; розроблені авторами [9] спрямування у використанні системи аналітичних показників; форми статистичної звітності промислових підприємств України за показниками інноваційної діяльності № 1 – інновація (в редакції 2009 року); показники, що характеризують наукову та науково-технічну активність організацій та інноваційну діяльність промислових підприємств України, об'єднані в розділі "Наука, інновації та інформатика" [10], для оцінки розвитку окремих сегментів ринку інновацій автор статті визначив та згрупував низку показників за ознакою приналежності до того чи іншого сегмента так, як це наведено у таблиці (на прикладі ринку інтелектуальної власності та ринку високотехнологічного капіталу).

Таблиця

**Аналіз можливості використання існуючих показників оцінки розвитку інноваційного ринку щодо авторського підходу сегментування ринку інновацій**

Назва сегмента ринку	Показники оцінки
1	2
1. Ринок інтелектуальної власності	Кількість придбаних (переданих) прав на патенти. Кількість придбаних (переданих) прав на ліцензії. Кількість придбаних (переданих) прав на використання винаходів. Кількість придбаних (переданих) прав на використання промислових зразків. Кількість придбаних (переданих) прав на використання корисних моделей. Витрати на придбання виключних майнових прав. Витрати на придбання винаходів. Витрати на придбання промислових зразків. Витрати на придбання корисних моделей. Витрати на ліцензії та ліцензійні угоди
1.1. Ринок патентів	Кількість патентів ЄС на 1 млн населення. Кількість патентів США на 1 млн населення. Кількість патентів "триадних груп" на 1 млн населення. Кількість поданих заявок та отриманих патентів у Державному департаменті інтелектуальної власності та до патентних відомств інших країн (з розділенням на винаходи, корисні моделі). Кількість використаних пропозицій з розділенням на винаходи, корисні моделі та раціоналізаторські пропозиції. Частка підприємств в економіці, які патентують свої винаходи. Частка підприємств, які використовують реєстрацію частин проекту у загальній кількості підприємств в економіці
1.2. Ринок ліцензій	Витрати на придбання нових технологій. Кількість придбаних (переданих) ліцензій. Кількість придбаних (переданих) ліцензійних договорів на використання прав промислової власності
1.3. Ринок промислових зразків	Нові зразки промислового дизайну ЄС на 1 млн населення. Кількість поданих заявок та отриманих патентів у Державному департаменті інтелектуальної власності та до патентних відомств інших країн на промислові зразки. Кількість використаних промислових зразків
2. Ринок високо-технологічного капіталу	Обсяг фінансування інноваційної діяльності в промисловості. Обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт. Витрати на інновації за власні кошти

1	2
2.1. Ринок венчурного капіталу	Венчурний капітал, призначений на фінансування ранніх стадій роботи компаній (% ВВП)
2.2. Ринок державного високотехнологічного капіталу	Витрати некомерційного сектору на НДДКР (% ВВП). Обсяг фінансування інноваційної діяльності в промисловості за рахунок держбюджету та місцевого бюджету. Обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт за рахунок держбюджету. Видатки на дослідження й розробки як відсоток від доданої вартості, створеної за всіма галузями економіки. Частка підприємств, які одержують субсидії держави для інноваційного розвитку у загальному числі підприємств в економіці. Витрати на інновації за рахунок коштів державного бюджету, коштів місцевих бюджетів
2.3. Ринок приватного високотехнологічного капіталу	Обсяг фінансування інноваційної діяльності в промисловості за рахунок власних коштів підприємств. Обсяг фінансування інноваційної діяльності в промисловості за рахунок коштів інвесторів. Обсяг фінансування інноваційної діяльності в промисловості за рахунок інших джерел. Обсяг робіт, виконаних власними силами підприємств. Фінансування наукових та науково-технічних робіт за рахунок власних коштів, коштів замовників інших джерел. Витрати на інновації за власні кошти, кошти вітчизняних інвесторів, іноземних інвесторів, кредитів та інших джерел

Автором було визначено також показники для оцінки інших сегментів, проте обмеженість обсягів статті не дає можливості навести результати проведеного дослідження у повному обсязі. Групування показників, які характеризують окремий інноваційний ринок, дає змогу відслідковувати розвиток окремого інноваційного ринку за його складовими, чітко уявляти зв'язки між показниками та оцінювати розвиток інноваційного ринку як цілого, за рахунок розвитку окремих його елементів. У подальшому на основі показників оцінки, можливо проводити аналіз розвитку окремих сегментів ринку інновацій, оцінювати розвиток ринку як цілого.

Узагальнюючи все вищевикладене, слід визначити елемент наукової новизни досягнутих у статті результатів, який полягає у запропонованні методичного підходу до групування існуючих показників оцінки стану інноваційного ринку, який, на відміну від відомих, дає змогу здійснювати оцінку розвитку окремих сегментів ринку інновацій.

*Наук. керівн. Верещагіна Г. В.*

**Література:** 1. Фефелов І. В. Теоретичні підходи до визначення змісту інноваційного ринку / І. В. Фефелов // *Управління розвитком*. – 2010. – № 19(95). – С.119–121. 2. *Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям / Совместная публикация ОЭСР и Евростата*. – [3-е изд.]. – М. : Центр исследований и статистики науки, 2006. – 196 с. 3. Трофимова В. В. Проблемы та перспективи конкурентоспроможного та самодостатнього розвитку України в умовах становлення глобальної економіки знань / В. В. Трофимова // *Агросвіт*. – 2010. – № 4. 4. Рогожин А. Г. Показатели и критерии мониторинга процессов развития инновационных систем: европейский опыт и уроки для Украины / А. Г. Рогожин, И. П. Макаренко // *Проблемы і перспективи інноваційного розвитку економіки* : мат. Тринадцятої міжн. наук.-практ. конф. з ін. діяльн. – Сімферополь : Бражникова, 2008. – 368 с. 5. Гайфутдинова О. С. Международная инновационная конкурентоспособность российских предприятий: вопросы теории и практики / О. С. Гайфутдинова // *Экономическая теория, прикладная экономика и хозяйственная практика: проблемы эффективного взаимодействия* : материалы конф. – Ярославль. – 2006. 6. <http://www.vscs.ac.ru/>. 7. Формирование эффективных экономических отношений многоотраслевых интегрированных структур с участием вузов, на базе развития инноваций : монография / О. А. Латуха, В. А. Титова, О. Л. Лямзин и др. – Новосибирск, 2006. 8. [www.techbusiness.ru/](http://www.techbusiness.ru/). 9. Ильшев А. М. Учет и анализ инновационной деятельности организации : учебн. пособие / А. М. Ильшев, Н. Н. Ильшева, И. Н. Воропанова. – М. : КНОРУС, 2006. – 240 с. 10. Статистичний щорічник України за 2007 рік / за ред. О. Г. Осауленка ; Держкомстат України. – К. : Консультант. – 551 с.

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотация. Розглянуто ринкові відносини в економіці України й формування конкурентного середовища, що вимагають адекватних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства.*

*Аннотация. Рассмотрены рыночные отношения в экономике Украины и формирования конкурентной среды, которые требуют адекватных методов оценки конкурентоспособности предприятия.*

*Annotation. The development of market relations in Ukraine's economy and a competitive environment that require adequate methods for assessing the competitiveness of enterprises are considered.*

*Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, методи оцінки.*

Неоднозначність існуючих у сучасній економіці методичних підходів до дослідження конкурентоспроможності підприємства зумовлює і множинність використання методів її оцінки. Розкриття існуючої методики оцінки конкурентоспроможності є актуальним науковим і практичним завданням.

Мета статті – проаналізувати існуючі методи оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Розуміння конкурентоспроможності підприємства трактується фахівцями по-різному. У країнах з ринковою економікою конкурентоспроможність підприємства є результатом переплетіння факторів, породженим об'єктивним розвитком продуктивних сил і відображаючим результати політики великих монополій у боротьбі за якість, ринки збуту і отримання прибутку.

Термін "конкуренція" походить від лат. *concurrere*, що означає "зіштовхуюсь". Конкуренція – це суперництво між учасниками ринкового господарства за найвигідніші умови виробництва, продажу і купівлі товарів та послуг, за привласнення найбільших прибутків.

Конкурентоспроможність підприємства визначається за допомогою трьох груп показників, які відображають конкурентоспроможність продукції, що випускається, та ефективність використання ресурсів.

Перша група включає показники, які характеризують економічні параметри, а саме: собівартість, ціну виробу та споживання, умови платежу та поставок, строки та умови гарантії і т. д.

Друга група включає показники, які характеризують стан та використання живої праці, основних виробничих фондів, матеріальних затрат, обігових коштів, а також фінансовий стан підприємства.

При оцінюванні конкурентоспроможності підприємства предметом уваги повинна бути номенклатура продукції, що випускається, та її конкурентоспроможність. Саме продукція з її якістю, упаковкою, сервісом, рекламою і приваблює не лише покупця, а також бізнесмена, акціонера, інвестора.

Третя група – нормативні параметри, які показують чи відповідає виріб стандарту, нормам, правилам, що регламентують кордони, з яких даний параметр не має права виходити. До їх числа відносяться показники надійності, ресурс виробу, безвідмовність, довговічність, ремонтоспроможність. До нормативних параметрів відносяться також ергономічні параметри (гігієнічні, фізіологічні, психологічні та ін.), які демонструють відповідність товару якимось аспектам людського організму та людської психіки, визначають зручність роботи, швидкість стомлення.

Конкретний набір показників залежить від методу оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає їх поділ на окремі групи за певною ознакою. Найчастіше такою ознакою виступає форма представлення результатів оцінки, відповідно до якої виділяють графічні, матричні, розрахункові та комбіновані (розрахунково-матричні, розрахунково-графічні) методи.

Графічний метод оцінки конкурентоспроможності базується на побудові так званої "Радіальної діаграми конкурентоспроможності".

Метод радару був застосований вперше в 1981 р. Ж.-М. де Лієршнайдером, Р. Урсе і А. Ван Блокстелем для багатокритеріальної оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Сутність методу радару конкурентоспроможності [1, с.188] полягає в такому: як інтегральний показник оцінки конкурентоспроможності підприємства пропонується відносна площа

радара (K), побудованого всередині оцінного круга за порівнюваними показниками, що дозволяє виявити їх сильні і слабкі сторони:

$$K = Sp / S, \quad (1)$$

де Sp – площа радара, см<sup>2</sup>;  
S – загальна площа оцінного круга, рівна πR<sup>2</sup>;  
R – довільний радіус оцінного круга, см.

Площа радара K, у свою чергу, визначається за формулою:

$$Sp = 1/2 \sin \alpha (a_1 \times a_2 + a_2 \times a_3 + \dots + a_{n-1} \times a_n \times a_1), \quad (2)$$

де a ... a<sub>n</sub> – значення показників, переведені в сантиметри;  
α – кут між найближчими показниками.

Перевагою графічного методу оцінки конкурентоспроможності підприємства є його простота, комплексність і наочність, у радар конкурентоспроможності може бути включена будь-яка кількість показників параметрів, причому з їх збільшенням зростає точність і повнота аналізу конкурентоспроможності досліджуваних підприємств; недоліком слід вважати те, що він не дає змоги встановити значення узагальненого критерію конкурентоспроможності підприємства [2, с.146].

Матричний метод оцінки завоював популярність у західних дослідників менеджменту та вважається одним з найпоширеніших методів оцінки якості діяльності підприємства [1, с.178]. Його перевагою є те, що він дозволяє досліджувати розвиток конкуренції в динаміці.

Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства базуються на використанні матриці – таблиці впорядкованих по рядках та стовпцях елементів.

Початком появи матричного аналізу можна вважати 1960-ті роки, коли підсилилися роль і значення стратегічного аспекту в діяльності підприємства. Учені й практики розробили ряд аналітичних методів і прийомів, які можуть бути корисними при ухваленні стратегічних рішень.

Для реалізації матричних методів необхідно провести таку підготовчу роботу:

1) визначити перелік об'єктів, щодо яких розглядається первинний, вторинний і третинний вплив факторів;

2) визначити перелік факторів, які мають значний вплив на конкурентоспроможність.

Необхідно сформулювати загальні принципи (підходи), які використовуються при побудові матриць. Побудова матриці здійснюється на перетинанні двох обраних факторів [3, с. 97]. Тобто матриця висвітлює взаємодію двох обраних показників при формуванні стратегії. Типові набори факторів, які створюють основу відповідної матриці, відображено в таблиці.

Таблиця

**Фактори, які створюють основу матриці  
(за існуючими різновидами матриць)**

Матриця	Фактори
Матриця Ансоффа "товар – ринок"	<ul style="list-style-type: none"> <li>товар підприємства (існуючі й нові);</li> <li>ринки підприємства (існуючі й нові)</li> </ul>
Матриця БКГ	<ul style="list-style-type: none"> <li>темпи зростання ринків збуту підприємства;</li> <li>відносна ринкова частина підприємства на цільових ринках</li> </ul>
Багатокритеріальні матриці: <ul style="list-style-type: none"> <li>матриця McKinsey;</li> <li>матриця Shell;</li> <li>матриця Г. Дея;</li> <li>матриця Д. Монієсона;</li> <li>матриця Мак Нейма</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>привабливість ринку збуту підприємства;</li> <li>конкурентоспроможність підприємства на цільових ринках</li> </ul>
Матриця М.МакДоналда	<ul style="list-style-type: none"> <li>ступінь привабливості цільових ринків для підприємства;</li> <li>конкурентні переваги підприємства на цільових ринках</li> </ul>
Матриця А. Д. Літлла. Матриця Браунляя – Барта. Матриця Хофера – Шендлера	<ul style="list-style-type: none"> <li>стадія життєвого циклу товару підприємства;</li> <li>конкурентні позиції підприємства на цільових ринках</li> </ul>
Матриця конкурентних стратегій М. Портера	<ul style="list-style-type: none"> <li>джерело конкурентних переваг – стратегічна орієнтація підприємства (весь ринок або окремих сегмент)</li> </ul>

Табличний метод оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства фактично являє собою варіацію матричного і тому не виділяється в даному випадку в окрему категорію.

Розрахункові методи оцінки конкурентоспроможності підприємства є вельми численними. Вони поділяються на:

1) специфічні методи – методи, що дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства за окремими аспектами його діяльності – виробничим, інноваційним, маркетинговим, фінансовим тощо;

2) комплексні методи – методи, що базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

$$K_i = K_{пр} a + P \text{ акт}_i b + B \text{ мож}_i c, \quad (3)$$

де  $K_i$  – конкурентоспроможність підприємства;

$i = 1, \dots, n$  – підприємства, що аналізуються;

$K_{пр}$  – конкурентоспроможність продукції підприємства;

$$K_{пр} = \sum_{j=1}^m K_j X_{ij}, \quad (4)$$

де  $j = 1, \dots, m$  – характеристика продукції;

$K_j$  – спільне врахування внутрішньої і зовнішньої значущості характеристики;

$X_{ij}$  – значення характеристики відносно її кращого значення;

$P \text{ акт}_i$  – ринкова активність підприємства;

$B \text{ мож}_i$  – власні можливості підприємства;

$a, b, c$  – відповідно значущість показників конкурентоспроможності продукції, ринкової активності і власних можливостей підприємства при оцінці його конкурентоспроможності.

Таким чином, у роботі було визначено сутність методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Існує нагальна необхідність у розробці методичних аспектів оцінки конкурентоспроможності українських промислових підприємств з урахуванням особливостей діяльності підприємства та національної економіки.

*Наук. керівн. Томах В. В.*

**Література:** 1. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : научн. издание / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько и др. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с. 2. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. Іванова Ю. Б., докт. екон. наук, проф. Тищенко О. М. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 384 с. 3. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми : монографія / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2002. – 245 с. 4. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11.01.2001 р. № 2210-III // ВВР України. – 2001. – № 12. 5. Галицин В. К. Системы мониторинга / В. К. Галицин. – К. : КНЕУ, 2000. – 231 с. 6. О'Шоннеси. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / О'Шоннеси ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с.

УДК 331.101.3

**Булгакова О. А.**

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ВИКОРИСТАННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Анотация. Досліджено поняття мотивації праці персоналу, розглянуто вдосконалення процесу використання ефективних методів мотивації праці на підприємстві, що дозволить значно підвищити ефективність праці персоналу.*

*Аннотация. Исследовано понятие мотивации труда персонала, рассмотрены усовершенствования процесса использования эффективных методов мотивации труда на предприятии, что позволит значительно повысить эффективность работы персонала.*

*Annotation. The article examines the concept of motivation of staff, the improvement in the use of effective methods of motivation in the company, which will improve the efficiency of the personnel is considered.*

*Ключові слова: мотивація праці, гармонізація цілей персоналу та цілей підприємства, мотиваційний моніторинг, кластерний аналіз.*

Сучасний підхід до управління підприємством висуває найвищі вимоги до ступеня залученості персоналу в креативну та інноваційну діяльність підприємства. Конкуренція за фінансові і





природні ресурси поступається конкуренції за таланти, за персонал, які визначають успіх ефектної діяльності підприємства.

В умовах ринку, що склалися в Україні, неефективне використання персоналу призводить до зниження продуктивності праці, відсутності відповідного прибутку.

Тому одним з головних завдань, що постають перед підприємствами, є забезпечення ефективного управління трудовими ресурсами як умови надбання й підтримки сталих темпів розвитку. Успішність вирішення цієї проблеми уможливується пошуком та використанням нових методів мотивації персоналу.

Потрібні ефективні механізми мотивації, зворотний зв'язок у вигляді аналізу результатів діяльності та багато іншого, що працює на створення згуртованої команди для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Метою статті є вдосконалення процесу використання ефективних методів мотивації праці у сучасних умовах розвитку підприємства.

Проблеми мотивації праці у своїх працях вирішували вчені: Дмитренко Г. А. [1], Дороніна М. С. [2], Гриньова В. М. [3], Кібанов А. Я. [4], Самоукіна Н. В. [5], Шапіро С. А. [6] та ін.

Існує велика кількість визначень поняття "мотивація праці". Утім усі вони мають дещо спільне. Поєднуючи результати досліджень науковців, які займалися цим питанням, наведемо таке визначення: мотивація праці персоналу – це процес спонукання персоналу до досягнення цілей підприємства на основі узгодження його потреб і цілей з потребами та цілями підприємства шляхом постійного дослідження та активізації структури мотивів і стимулів трудової діяльності.

Між цілями підприємства та цілями персоналу існують розбіжності. Отже, для ефективної діяльності підприємства необхідно формування механізму мотивації персоналу на основі узгодження інтересів, потреб персоналу та цілей підприємства (рис. 1).



Рис. 1. **Схема формування механізму мотивації персоналу підприємства**

Сьогодні актуальності набуває утримання професіоналів на робочих місцях, оскільки персонал підприємства є одним із основних чинників виробництва. Для забезпечення ефективної роботи персоналу необхідно використовувати ефективні методи мотивації, в першу чергу для задоволення їхніх індивідуальних потреб під час здійснення трудової діяльності.

Необхідно запровадити на підприємстві систему мотиваційного моніторингу, яка б створила нову інформаційну базу для прийняття управлінських рішень у сфері мотивації трудової діяльності. Так, на підприємстві ТОВ "Дергачівський моторобудівний завод" проведено мотиваційний моніторинг за допомогою анкетування персоналу (46 осіб) на основі мотиваційної теорії А. Маслоу.

Результати використовувались при проведенні кластерного аналізу. Кластеризація працівників підприємства проведена за допомогою програмного засобу Statistica за методом Уорда з використанням квадрата евклідової відстані (рис. 2).

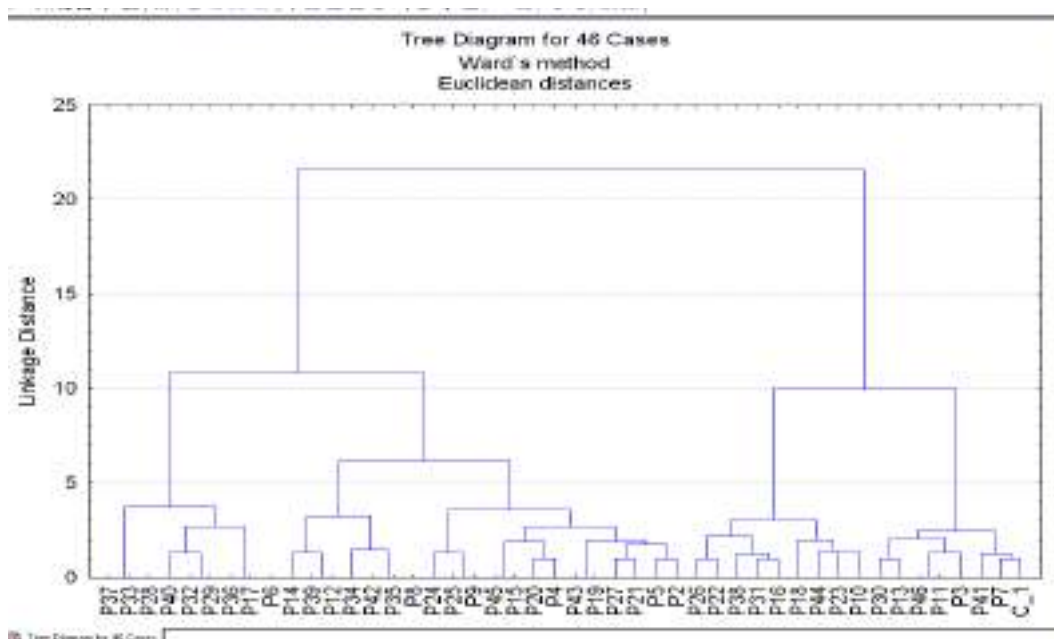


Рис. 2. Дендрограма розподілу персоналу підприємства

Проведення кластерного аналізу персоналу підприємства дозволило виділити групи працівників з однаковими незадоволеними потребами. Отже, персонал умовно можна поділити на 5 кластерів:

- 1-й кластер включає 9 співробітників, які вважають, що всі їхні потреби задоволені;
- 2-й кластер – 7 співробітників, потреби яких у безпеці та захищеності незадоволені;
- 3-й кластер – 13 співробітників, які вважають, що всі їхні потреби більш-менш задоволені;
- 4-й кластер – 9 співробітників, які впевнені, що їхні фізіологічні потреби не задовольняються на належному рівні;
- 5-й кластер – 8 співробітників, які вважають, що їхні фізіологічні потреби та соціальні потреби незадоволені.

Отримані результати свідчать, що рівень задоволення базових потреб (фізіологічних та потреб у безпеці), а також соціальних потреб низький на даному підприємстві. Це підтверджує, що персонал невпевнений у своєму майбутньому, не є гарантії зайнятості, низький рівень корпоративних заходів. Тобто це негативно відбивається як на результатах роботи персоналу, так і в роботі усього підприємства.

Отримані результати є важливою інформацією для розробки ефективної системи мотивації персоналу та її впровадження в процес управління персоналом. Упровадження додаткових мотивів в управлінні працівниками за кожним кластером дасть можливість задовольнити їх незадоволені потреби та підвищити ефективність праці персоналу.

Отже, розглянутий процес використання ефективних методів мотивації праці сприяє визначенню ефективних у певний період важелів та стимулів впливу на поведінку працівників з метою досягнення цілей персоналу і цілей підприємства, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності як самих працівників, так і підприємства в цілому.

*Наук. керівн. Яковенко К. В.*

**Література:** 1. Дмитренко Г. А. Мотивация и оценка персонала : учебн. пособие / Г. А. Дмитренко, Е. А. Шарпатовна. – К. : МАУП, 2005. – 248 с. 2. Доронина М. С. Управление мотивацией / М. С. Доронина, Е. Г. Наумик. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2006. – 240 с. 3. Гриньова В. М. Проблемы мотивации праці персоналу підприємства : монографія / В. М. Гриньова. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 184 с. 4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации / А. Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 638 с. 5. Самоукина Н. В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах / Н. В. Самоукина. – М. : Вершина, 2008. – 224 с. 6. Шапиро С. А. Основы управления персоналом в современных организациях / С. А. Шапиро, О. В. Шатаева. – М. : ГроссМедиа, 2008. – 199 с.

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ: ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ**

*Анотація. Здійснено класифікацію особливостей інтелектуальної власності як товару при її комерціалізації, визначено сутність поняття "комерціалізація інтелектуальної власності".*

*Анотация. Осуществлена классификация особенностей интеллектуальной собственности как товара при ее коммерциализации, определена сущность понятия "коммерциализация интеллектуальной собственности".*

*Annotation. The classification of singularities of intellectual property as goods at its commercialization was carried out, the essence of the concept of "commercialization of intellectual property" was defined.*

*Ключові слова: об'єкт інтелектуальної власності, матеріально-фінансові особливості, обмежувальні особливості, комерціалізація.*

З поглибленням інноваційних процесів та зростанням рівня інформатизації суспільства значущість інтелектуальної складової виробничих ресурсів істотно підвищується. У зв'язку з цим питання вдосконалення механізму комерційної реалізації інтелектуальної власності належить до найбільш актуальних та важливих теоретичних і практичних аспектів економічного розвитку, а в умовах сучасної української економіки дана проблема набуває виняткової важливості. Разом з тим український ринок інтелектуальної власності знаходиться на стадії становлення, і його механізми ще недостатньою мірою сприяють ефективному розподілу нематеріальних активів.

Активізація досліджень щодо економічних проблем використання результатів інтелектуальної діяльності свідчить про те, що останнім часом інтелектуальна власність у всьому світі стає все більш поширеним об'єктом ринкових відносин. Стан загальної теорії інтелектуальної власності удосконалюють як закордонні, так і вітчизняні вчені, серед яких можна виділити Е. Брукінг, Т. Стюарт, І. А. Бланк, О. А. Грішнова [1 – 4]. Однак, незважаючи на значну кількість виконаних досліджень, багато теоретичних та методичних аспектів здійснення процесу управління інтелектуальним капіталом розкриті неповністю.

Мета даної роботи полягає в узагальненні теоретичних положень та подальшому розвитку методичного забезпечення управління комерціалізацією інтелектуального капіталу підприємства.

З розвитком ринкових відносин розширюється перелік результатів інтелектуальної власності, а також формується новий, суто економіко-фінансовий підхід до цього виду продукту, який в умовах товарно-грошових відносин набуває ознаки товару або капіталу. Активізація в цьому напрямі є важливим чинником економічного розвитку.

В основу інтелектуального капіталу входить інтелектуальна власність – результат інтелектуальної творчої діяльності, результат власного творчого пошуку, який має бути певним чином об'єктивований, втілений у певну об'єктивну форму та здатний до відтворення.

Проведений аналіз літератури [1 – 4] дає підстави стверджувати, що цінність об'єкта інтелектуальної власності як товару визначається, з одного боку, специфікою результатів інтелектуальної діяльності як об'єкта економічних стосунків, з іншого – особливостями інституту інтелектуальної власності, в рамках якого відбувається їх реалізація на ринку. Отже, було визначено цілу низку специфічних рис інтелектуального товару, які істотним чином впливають на характер і форму його комерціалізації та ринкової поведінки. Пропонуємо розділити специфічні особливості об'єкта інтелектуальної власності як товару на дві групи: матеріально-фінансові, що розширюють і забезпечують ринкові можливості об'єкта інтелектуальної власності як товару, та такі, що обмежують ринкові можливості об'єкта інтелектуальної власності (рисунок).



Рис. Класифікація особливостей інтелектуальної власності як товару при її комерціалізації

До складу матеріально-фінансових особливостей входять такі ознаки інтелектуальної власності: корисність; рідкість перетворює корисність продукту в комерційну цінність, а сам продукт – у товар; оборотність; нематеріальність, що визначає її ідеальність; інвестиційний характер передбачає залучення певних інвестицій з метою здобуття в майбутньому доходів від використання створеного з їх допомогою об'єкта інтелектуальної власності; потенційна можливість одночасного використання одного об'єкта інтелектуальної власності багатьма суб'єктами; відсутність фізичного зносу, що супроводжується швидшим та якіснішим розвитком у процесі її продуктивного споживання; особлива інституційна форма; здатність до тиражування, тобто її можна використовувати в будь-якому масштабі; універсальність – придатність до обміну на гроші або на будь-які інші ринкові товари.

Розглянемо детальніше особливості ІВ, які обмежують її ринкові можливості. Можливість встановлення відносно ІВ режиму державної таємниці (а це відбувається досить часто) істотно обмежує ринкові можливості і можливості комерціалізації даного ОІВ. Також важливим є той факт, що при тиражуванні чи дистрибуції ІВ вже недостатня участь двох суб'єктів: продавця (право-власника) і покупця (особи, зацікавленої в придбанні повної або часткової сукупності прав на ОІВ). Обов'язковою є участь у процесі комерціалізації ІВ і автора – володаря права на авторську винагороду від будь-якого використання його творіння.

Особливу увагу в класифікації особливостей ІВ, що запропонована автором, слід звернути на абсолютний характер прав на ОІВ. Це означає, що права на ОІВ носять абсолютний характер, тобто діють проти будь-кого, хто бажає скористатися правами на ОІВ без дозволу на право власника. Виняток з цього правила складає ноу-хау, право на яке носить так званий "квазіабсолютний характер". Це пояснюється тим, що один і той же результат може бути отриманий декількома самостійними суб'єктами і, за умови збереження ними даного результату в режимі комерційної таємниці, кожен з них володітиме винятковими правами на один і той же результат, не порушуючи права один одного, тобто сукупне виняткове право стає "відносно абсолютним", оскільки виключає всіх третіх осіб, окрім добросовісних творців такого ж результату.

Отже, сучасна ринкова інтелектуальна економіка – це змішана економіка, в якій інтелектуальний продукт створюється під впливом власних ринкових зусиль, що спрямовують підприємницьку активність на зростання інтелектуального капіталу, а держава регулює цей процес, встановлюючи правову структуру бізнесу і контролюючи її додержання.

Самі по собі результати інтелектуальної діяльності не становлять значної економічної цінності без належного їх використання. Таке використання можливе або у власній господарській діяльності, або в передачі права використання третім особам, а також в змішаній формі. Як відзначає багаті спеціалістів, найбільший інтерес становить саме процес ринкової реалізації інтелектуальної власності, що приводить до формування ринку інтелектуального капіталу і забезпечення прибутку компанії від взаємодії з ним [1 – 4].

Використання інтелектуальної власності в господарській діяльності здійснюється на умовах її комерціалізації. Категорія "комерціалізація поєднує два терміни, а саме: "реалізація" і "комерція".



У загальному розумінні під комерціалізацією розуміється реалізація на комерційній основі створеного продукту в різноманітних його формах та видах на ринку з метою отримання прибутку.

За визначенням Фірсової С. А. та Леора С. Н., комерціалізація є механізмом реалізації результатів інноваційного процесу для промислового виробництва.

У ході дослідження механізмів комерціалізації Ходикін А. С. звертає увагу на два можливі підходи до тлумачення сутності комерціалізації промислових технологій. У вузькому сенсі – це процес відчуження результату НДДКР від власника на користь покупця. З більш широкої позиції процес комерціалізації інноваційного продукту розпочинається відразу після виникнення потреби в інновації. Останній підхід поділяє Соболев Н. О. На його думку, інноваційний продукт проходить такі етапи комерціалізації: визначення перспективного напряму розробок, перетворення НДДКР в об'єкт продажу на ринку технологій, пошук потенційних покупців, адаптація інноваційного продукту до вимог конкретного покупця з подальшою його реалізацією та отриманням комерційного ефекту – прибутку. Тобто в широкому розумінні комерціалізація інноваційного продукту, поєднуючи елементи маркетингу та менеджменту, отожднюється з торгівлею таким товаром.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, визначимо сутність "комерціалізації ІВ".

Комерціалізація ІВ – це процес активної реалізації створеного інноваційного продукту на національному або світовому ринку шляхом передачі або продажу об'єктів інтелектуальної власності на основі відповідного договору з метою підвищення конкурентного статусу підприємства за рахунок отримання більш високої норми прибутковості порівняно з середньогалузевим значенням.

Напрями подальших наукових досліджень полягають у необхідності удосконалення методичних рекомендацій щодо управління комерціалізацією інтелектуального капіталу.

Отже, розробка методичних положень щодо управління комерціалізацією інтелектуального капіталу дозволяє скоротити часові та фінансові витрати на розробку інтелектуального продукту, збільшити фінансовий результат від реалізації наукоємних проєктів, а також динамічно накопичувати та примножувати інтелектуальний капітал організації.

*Наук. керівн. Ріпка Д. О.*

**Література:** 1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг ; пер. с англ. ; под ред. Л. Н. Ковалик. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с. 2. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе. Аналогия ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Асадеміа, 1999. – 497 с. 3. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 512 с. 4. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К. : Знання, КОО, 2001. – 254 с.

---

**Головко А. С.**

УДК 17.026+32

Студент 2 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **МОРАЛЬ И ПОЛИТИКА**

*Аннотация. На протяжении всей истории люди сталкиваются с результатом взаимодействия политики и морали. Были периоды, когда человечество принимало мораль как единое целое, отвергало мораль в политике вообще, сейчас происходит процесс разграничения влияния морали на политику.*

*Анотация. Протягом усієї історії люди стикаються з результатом взаємодії політики і моралі. Були періоди, коли людство приймало мораль як єдине ціле, відкидало мораль у політиці взагалі, зараз відбувається процес розмежування впливу моралі на політику.*

*Annotation. Throughout history, people are faced with the result of interaction between politics and morality. There were times when humanity took morality as a whole, rejected the morality in politics in general, now there is the process of delimitation of the influence of morality in politics.*

*Ключевые слова: мораль, политика, государство.*

Мораль представляет собой довольно сложное явление. Особенность морали заключается в том, что ее предписания носят универсальный, общечеловеческий характер и применимы в самых различных жизненных ситуациях. Практически везде, где живет и действует человек. На

---

© Головко А. С., 2011



взаимосвязь политики и морали решающее влияние оказывает характер общества, переживаемая эпоха, господствующая социокультурная среда. В морали и в политике живут эпохи особенности культурного наследия и традиций, раскрываются биологические черты наций и рас. В эпоху традиционных обществ была характерна неразделенность политики и морали. Конфуций видел в самосовершенствовании основу хорошего управления, не верил в регулирующую силу закона. Лао Цзы классифицировал типы правления на основе критериев, объединяющих нравственность и результативность. Плохое правление основано на страхе подчиненных. Г. Мабли называл политику общественной моралью, а мораль – частной политикой. Т. Джефферсон считал, что все искусство управления состоит в искусстве быть честным.

История политических и этических учений позволяет выделить три основных варианта взаимодействия морали и политики: 1) полное подчинение моралью политики; 2) полный разрыв политики и морали; 3) попытка сохранить аутентичность политики и морали с поддержанием их напряженного взаимодействия.

Конфуций говорил: "Если Вы будете стремиться к добру, то и народ будет добрым. Мораль благородного мужа ветру; мораль низкого человека траве. Трава наклоняется туда, куда дует ветер". Одним из центральных критериев моральности традиционно признается справедливость суждений и действий. В христианской философии средневековья справедливость рассматривают как основу и критерий моральности политики. Классические тексты различают политические объединения и их действия, пользуясь критерием наличия или отсутствия в них справедливости. С этим существенным образом связана легитимация компетенций в сфере предписаний либо выяснение отсутствия таковой с вытекающими отсюда последствиями. Средневековая мысль говорит о соподчинении морали и политики. Политической сфере приписывается относительная автономия, связываемая в заключении политики в религиозных догматах. Общественный порядок, в свою очередь, имел как бы два уровня, регулируемый публичным правом и частным правом. Сторонниками этой идеи были такие выдающиеся люди средневековья, как Августин Блаженный, Мартин Лютер.

К началу Нового времени в отношениях между моралью и политикой наступает определенный разрыв. Его связывают с понятием государственной выгоды и с именем Макиавелли, хотя он не применяет это понятие. Сторонники Н. Макиавелли К. Маркс и Ф. Энгельс писали, что начиная с Макиавелли "теоретическое рассмотрение политики освобождало от морали, и по сути дела был выдвинут постулат самостоятельной трактовки политики". Суть традиции, заложенной Н. Макиавелли, заключалась в том, что политические цели достигаются политическими средствами. Политик, руководствующийся только принципами абсолютного добра, пропадет, так как живет среди людей, ориентирующихся на другие принципы. Надо выбирать меньшее зло в ситуации конфликта с нравственными ценностями, но использование зла неизбежно. Для достижения избранной политической цели общепринятая мораль не может быть препятствием. Т. Гоббс и И. Кант были сторонниками отдаления политики от морали, они допускали, что используемые средства теряют значение в процессе оправдания цели.

В ходе последнего десятилетия складывается интеллектуальная и инструментальная традиция рассматривать права человека в качестве универсального фундамента взаимоотношения политики и морали. Права человека образуют ту границу, о которую разбивались бы возможные посягательства самых различных политических сил. Мораль и политика автономны по отношению друг к другу, хотя и относительно. Политика организует совместную жизнь людей и их деятельность, регулирует и контролирует жизнь общества, мораль имеет такие же функции и в то же время контролирует политику. Политика же лишена контроля морали. Иначе говоря, то, что делает политика, не делает мораль. Мораль стоит вне политики и над нею, и потому их соединение оказывается столь сложным и нестойким. Чтобы не подталкивать политика к выбору правильного и не правильного, требуется выйти за рамки отношений морали и политики, иначе говоря, ввести в эти отношения неполитические и неморальные факторы, сделать их менее противоречивыми.

Сегодня ведутся споры и дискуссии по поводу существования связи между политикой и моралью. Это очень спорный вопрос, так как у каждого человека свой взгляд на этот вопрос. В мировой истории было много случаев, когда действия некоторых политиков вызывали возмущение и непонимание общества. Я больше склоняюсь к тому, что политика и мораль неразрывны и не могут существовать раздельно. Ведь основная задача политики – это создание и поддержания в государстве мира и благополучия. Поддержания как материального, так и духовного достатка в стране. Политика – это процесс управления государством, направленный на его развитие и процветание. А политики – это люди избранные обществом для управления государством. Для того чтобы их избрали, они должны своими действиями заслужить доверие общества. Но придя к власти, они проявляют эгоизм и безнравственность, что, в свою очередь, приводит к разочарованию общества в политике.

*Научн. рук. Косова Ю. В.*

---

**Литература:** 1. Гаджиев К. С. Политическая наука / К. С. Гаджиев. – М. : Международные отношения, 2006. – 398 с. 2. Соловьев В. С. Ненасилие : философия, этика, политика / В. С. Соловьев. – М. : Наука, 2008. – 354 с. 3. Жакунова Т. С. Политика и мораль / Т. С. Жакунова. – М. : Бизнес-Пресса, 2007. – 238 с. 4. Кузин Ф. А. Современный имидж делового человека, бизнесмена, политика / Ф. А. Кузин. – М., 2002. – 368 с.

Студент 3 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА В УКРАИНЕ**

*Аннотация. Рассмотрены проблемы развития фондового рынка и его состояния.*

*Анотація. Розглянуто проблеми розвитку фондового ринку і його стану.*

*Annotation. The problems of the state of fund market and its development are considered in this article.*

*Ключевые слова: фондовый рынок, биржевые индексы.*

Фондовый рынок – это достаточно новый и ранее неизвестный для Украины вид деятельности. В Европе и Америке торговля акциями, фьючерсами и различными товарами на биржах насчитывает уже около двухсот лет.

Актуальность выбранной темы заключается в следующем. На сегодняшний день рынок ценных бумаг Украины не является активным. Это связано со многими проблемами: пробелы в развитии, несовершенство действующего законодательства, различные ограничения со стороны правительства, несоответствие состояния рынка мировым стандартам и многое другое. Более того, фондовый рынок, как и любой другой рынок, не только не изучался, но и фактически не существовал на всем пространстве СССР. Поэтому только теперь мы можем расширить свои познания данного рынка, понять необходимость и актуальность предлагаемых знаний в свете становления рыночной экономики, ее развития, а значит, и развития фондового рынка в частности [1].

Целью данной статьи является: исследование проблем развития фондовых рынков в Украине, оценка его состояния в данный момент.

Самыми известными в мире биржевыми индексами есть: Американские Dow Jones, Standards & Poor's 500 (S&P500) и NASDAQ. DJ является старейшим биржевым индикатором, включающим в себя 30 компаний, но он не очень репрезентативен, S&P 500 – это индекс широкого рынка, включающий в себя 500 крупнейших компаний Америки. Этот индикатор лучше всего отражает ситуацию на фондовом рынке. NASDAQ – это достаточно новый индекс ста высокотехнологичных компаний, таких, как Microsoft, IBM, Google и т. д. [2].

Самым старым биржевым индексом является Американский индекс Dow Jones (DJ), который рассчитывается и по сегодняшний день. Сейчас, конечно, насчитывается большое количество различных индексов, площадок и способов торговли. Торгуют практически всем, от акций самых ликвидных компаний, золота и нефти, до контрактов на сою и апельсиновый сок. Причем объем сделок по фьючерсным контрактам зачастую в десятки раз превосходит реальные поставки [3, с.116].

Как и любой другой рынок, фондовый рынок формируется исходя из спроса и предложения, а также равновесной их цены. Спрос создается государством и субъектами предпринимательской деятельности, которым не хватает собственных доходов для финансирования инвестиций. Государство и бизнес выступают на фондовом рынке чистыми заемщиками (больше вынуждены брать займы у других), а чистым кредитором является население, у которого по разной причине доходы превышают сумму затрат.

На основании анализа литературных источников [1 – 5] автор выделяет следующие основные проблемы развития фондовых рынков в Украине:

- отсутствие единого органа по координации государственной политики на фондовом рынке;
- макрэкономическая нестабильность;
- отсутствие единой стратегии развития фондового рынка;
- низкий уровень информационной открытости о деятельности основных организаторов торговли;
- отставание законодательной базы функционирования фондового рынка от развития реальных процессов в нем;
- отсутствие гарантий по операциям с ценными бумагами, недоверие многих членов общества рынку ценных бумаг;
- низкий уровень корпоративной культуры, недостаточная прозрачность деятельности эмитентов и профессиональных участников фондового рынка;
- слабое и недостаточное регулирование рынка ЦБ со стороны государства;
- низкий технологический уровень функционирования рыночной инфраструктуры;
- недостаточный уровень знаний большей части населения в вопросах фондового рынка;
- отсутствие гарантий государства в отношении защиты прав акционеров и т. п.

При условиях подробного изучения и достаточного освещения проблем и недостатков современного фондового рынка Украины, а также при должном внимании к ним государства можно достигнуть относительно стабильного функционирования инструментария по привлечению инвестиций в отечественное производство, что, по мнению автора, является одной из главных задач, стоящих перед развивающейся экономикой молодого государства, и поможет ей занять должное место в мировом хозяйстве.

Для повышения эффективности функционирования фондового рынка в Украине необходимо: провести широкомасштабные реформы для создания прозрачного, справедливого и надежного рынка; разработать механизмы надежной защиты прав инвесторов и потребителей; расширить спектр возможностей инвесторов и потребителей фондового рынка; повысить качество работы финансовых учреждений и стимулировать конкуренцию между ними [4, с. 33].

Научн. рук. Кожанова Е. Ф.

**Литература:** 1. Фондовый рынок : учебное пособие для высших учебных заведений экономического профиля / И. И. Берзон, Е. А. Буянова, М. А. Кожевников, А. В. Чаленко. – М. : Вита-Пресс, 2008. – 387 с. 2. [http://www.vidkryti-ochi.org.ua/2009/11/blog-post\\_26.html](http://www.vidkryti-ochi.org.ua/2009/11/blog-post_26.html). 3. Бердникова Т. Б. Рынок ценных бумаг и биржевое дело / Т. Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 271 с. 4. Єлісєєва О. К. Статистичне дослідження ринку цінних паперів України / О. К. Єлісєєва // Статистика України : науково-інформаційний журнал. – 2009. – № 2. – 400 с. 5. [http://www.prostobank.ua/finansovyy\\_gid/investitsii/stati/chego\\_ozhidat\\_ot\\_ukrainskogo\\_fondovogo\\_rynka](http://www.prostobank.ua/finansovyy_gid/investitsii/stati/chego_ozhidat_ot_ukrainskogo_fondovogo_rynka).

УДК 005.32:331.101.3

**Науменко А. С.**

Студент 3 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **МОТИВАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Розглянуто сутність поняття "мотивація" та її види, мотиви і стимули мотиваційної спрямованості персоналу. Наведено рекомендації практичного застосування мотивації персоналу на підприємствах.*

*Аннотация. Рассмотрены сущность понятия "мотивация" и ее виды, мотивы и стимулы мотивационной направленности персонала. Приведены рекомендации практического применения мотивации персонала на предприятиях.*

*Annotation. The essence of the concept "motivation" and its kinds, motives and stimuli of a motivational orientation of the personnel are described. The recommendations of practical application of motivation in the workplace are given.*

*Ключові слова: мотивація, робота, види мотивації, цінності.*

Нині Україна знаходиться у стані перехідної ринкової економіки, а це значить, що потрібні зміни в застарілих стереотипах мотивів і цінностей. Ефективність таких перетворень певною мірою залежить від удосконалення та розвитку мотивації персоналу. Адже дізнавшись, які мотиви спонукають людину до праці, можна розробити цілу методику управління її поведінкою і, відповідно, підвищити продуктивність підприємства. В цьому і полягає актуальність даної теми.

Метою даної статті є розкриття сутності поняття "мотивація"; виявлення її видів та факторів, які впливають на мотивацію персоналу.

Проблему мотивації досліджували такі вчені, як А. Маслоу, К. Наумік, І. Кошелупов, В. Со рока, Я. Пивоварник [1 – 5] та ін.

На жаль, у нашій країні система мотивації досить мало розвинута, основним недоліком якої є те, що роботодавці не просто не підвищують мотивацію робітників, але і не бажають цього робити. Тільки великі компанії спроможні сьогодні при прийманні на роботу пропонувати фахівцям не тільки зарплату, але і соціальний пакет, який покриває частину важливих витрат людської життєдіяльності, а також кар'єрне зростання.

Мотивація – це процес стимулювання працівників до здійснення ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей підприємства [6]. Також мотивація включає в себе внутрішній стан людини, який називається потребою. Тобто поведінка людини визначається потребою, що домінує в даний момент часу. Згідно з Маслоу, для людини основоположними є фізіологічні



потреби ("Піраміда Маслоу"). Потреби ж працівника дуже різноманітні, які залежать від багатьох факторів (соціальний статус, задовільна заробітна плата, соціальна допомога, постійна робота, повага, інтерес до виконуваної роботи та ін.), тому при прийомі його на роботу досить важливо визначити, який з видів мотивації для нього пріоритетніший – матеріальний чи нематеріальний. Автором виділені основні, на його думку, види мотивації (матеріальної і нематеріальної), які наведені в таблиці.

Таблиця

#### Види мотивації

Види мотивації	
Матеріальна	Нематеріальна
1. Заробітна плата	1. Престиж
2. Премії	2. Мотиваційні подарунки і навчання
3. Гонорари	3. Корпоративні святкування

Очевидно, що для кожного буде домінувати різний вид мотивації, головними важелями якої є стимули і мотиви. Стимул, зазвичай, визначається як матеріальна винагорода певної форми (наприклад, заробітна плата); мотив – внутрішня спонукальна сила (наприклад, бажання, орієнтація, внутрішні установки та ін.) [7; 8].

Класична школа менеджменту вчить, що необхідними умовами забезпечення успішної роботи компанії є: вдале формулювання системи цілей компанії, чітке доведення її до кожного працівника, мотивація персоналу на основі оцінки внеску кожного працівника в досягнення поставлених цілей [9]. Значить, підприємство повинно не просто вміти визначати, який вид мотивації для співробітника пріоритетніший, але й формулювати для кожного окремо його основні цілі, тим самим підвищуючи відповідальність працівників. Причому цілі необхідно пов'язувати із системою винагороди. Адже працівники повинні мати чітке уявлення про те, за які дії вони будуть винагороджені. Але не варто дозволяти співробітникові обмежуватися легкодосяжними цілями. Навіть найменш амбіційні із працівників повинні мати мету, яку необхідно досягти. З іншого боку, не можна ставити занадто важкі завдання – це буде тільки сприяти їхнім невдачам.

Так, президент японської фірми "Соні" Акіо Моріта відзначає, що успіх його фірми визначається високою сприйнятливістю персоналу до нових ідей і надзвичайно швидким просуванням товарів фірми на ринок; згуртованістю колективу; атмосферою загальної настроєності на розв'язок центрального завдання фірми. Кожен співробітник "Соні" керується правилом, що інтереси фірми мають вищий пріоритет, тому молодший за посадою співробітник має право не погодитися зі старшим, якщо останній порушує це правило.

Для масових робочих професій найкраще використовувати виробничу ротацію, яка припускає чергування видів роботи й виробничих операцій, коли робітники протягом дня періодично обмінюються робочими місцями, що характерно переважно для бригадної форми організації праці [10].

Таким чином, щоб отримати кращий результат від роботи працівників, необхідно застосовувати різні методи мотивації. Так, рекомендаціями щодо практичного застосування мотивації персоналу на діючих підприємствах є:

- розробка критеріїв оцінок персоналу;
- формування системи цілей компанії, доведення її до робітника і на основі внеску кожного працівника досягати загальнопоставлені цілі;
- створення керівником відповідного морально-психологічного клімату в колективі, підключаючи персонал до обговорення проблем та знаходження оптимального рішення, яке б привело до покращення продуктивності праці й отримання відповідного прибутку.

Тож, використовуючи наведені пропозиції, підприємство може знизити плинність кадрів, стимулювати робітників до підвищення своїх професійних знань, покращувати комунікації, а також вирішувати проблему планування тренінгів, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності як самих робітників, так і компанії в цілому.

Для подальших наукових досліджень у цьому напрямі великою перспективою є розробка системи ефективних мотиваційних механізмів, що повинні включати в себе специфіку функціонування підприємств різних галузей виробництва і послуг.

*Наук. керівн. Кожанова Є. П.*

**Література:** 1. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 352 с. 2. Наумік К. Г. Розвиток принципів мотивації сучасного менеджменту / К. Г. Наумік // Регіональні перспективи. – 2002. – № 1(20). – С. 136–138. 3. Кошелупов І. Ф. Мотивація менеджерів середньої ланки: стратегічний аспект / І. Ф. Кошелупов // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса : ОДЕУ, 2004. – Вип. 18. – С. 180–185. 4. Сорока І. В. Мотивация предпринимательства как экономико-философский феномен: сущность, эволюция, современные проблемы : монография / И. В. Сорока. – Донецк : ДГУЭТ, 1999. – 458 с. 5. Пивоварник Я. Співпраця як складова системи мотивування на підприємстві / Я. Пивоварник // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 2. – С. 13–16. 6. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Мотивация>.

7. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Стимул>. 8. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Мотив>. 9. Кошелупов І. Ф. Мотивація менеджерів середньої ланки: стратегічний аспект / І. Ф. Кошелупов // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса : ОДЕУ, 2004. – Вип. 18. – С. 175–180. 10. [http://nenc.gov.ua/doc/vvv/12\\_2009/L\\_pedag\\_vissh\\_shkol/L\\_motivac\\_personal.pdf](http://nenc.gov.ua/doc/vvv/12_2009/L_pedag_vissh_shkol/L_motivac_personal.pdf).

УДК 005.418

**Стецюра Г. Ю.**

Студент 3 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ**

*Анотация. Розглянуто поняття "фінансова криза", "антикризова діяльність підприємства", запропоновано заходи виходу підприємства з кризи.*

*Аннотация. Рассмотрены понятия "финансовый кризис", "антикризисная деятельность предприятия", предлагаются меры выхода предприятия из кризиса.*

*Annotation. The article deals with the concept of financial crisis, antirecessionary activity of an enterprise, proposes measures for its getting over a crisis.*

*Ключові слова: фінансова криза, антикризове управління.*

Сучасний стан економіки України характеризується масштабними процесами соціально-економічного розвитку. В умовах постійної зміни чинників зовнішнього фінансового середовища і внутрішніх умов фінансової діяльності збільшується ймовірність періодичного виникнення кризи підприємства, яка може набувати різні форми. Однією з таких форм є фінансова криза підприємства, що несе найбільші загрози його функціонуванню та розвитку.

Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей його впливу на фінансові відносини. На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або брак потенціалу для успішного його функціонування.

Виходячи з цього, особливої актуальності набуває вивчення можливостей ефективного управління підприємством в умовах кризи, загострюється питання визначення глибини кризи, дослідження причин її розвитку і контролю розподілу санаційних грошових коштів.

Метою даної статті є розгляд системного підходу до управління підприємством в умовах кризи і підтримки необхідного організаційно-економічного статусу підприємства [1].

Криза як елемент теорії економічних циклів та економічної кон'юнктури досліджувалась вченими Кейнсом Дж. М., К. Марксом, Туган-Барановським М. І., Туленковою Н. В., Курошеевою Г. М., Лігоненком Л. О., Коротковим Е. М., Уткіною Е. О., Шапуровою О. О., Каліносовою Г. І, Скібіцьким О. М. та ін.

Сучасні організаційно-економічні процеси діяльності підприємства в умовах кризи розглянуто в роботах таких авторів, як Адамов В. Є., Александров І. О., Лігоненко Л. О. тощо. В їх роботах детально розглянуто питання сутності кризи і можливостей санації. Закордонні автори (Д. Девид, Р. Диглас, Р. Зербе, С. Майер та ін.) більше уваги приділяють питанням стратегії управління фінансово стійким підприємством. Ринкові реформи в Україні загострили проблему оздоровлення банкрутів через систему оперативного втручання у господарський процес, який розглядається з позиції санації підприємства. Загальні питання санації вивчаються вітчизняними та закордонними школами (Сучасна теорія регулювання, Чиказька школа та ін.) й авторами (Балабанова Л. В., М. Вебер, Віханський О. О., Ф. Майо, А. Мескон, Терещенко О. О. та ін.) [2].

Процедури, що передбачені в процесі банкрутства в широкому сенсі цього слова, доцільно визначити як антикризові. Процес реалізації антикризових процедур стосовно діяльності підприємств-боржників називається антикризовим процесом. В умовах ринкової економіки антикризовий процес можна регулювати.

Антикризове управління – система комплексних заходів, спрямована на недопущення кризи, а у випадку виникнення – на її подолання й усунення з найменшими втратами для підприємства.

Механізм антикризового управління включає: діагностику техніко-економічного і фінансового стану підприємства, оцінку перспектив розвитку бізнесу, маркетинг, антикризову інвестиційну політику, управління персоналом, виробничий менеджмент, організацію ліквідації підприємства.





Туленковим Н. В. висловлюється думка, що будь-яке управління організацією повинно бути антикризовим, тобто побудованим на врахуванні ризику та небезпеки кризових ситуацій. Цю ж точку зору підтримує Коротков Е. М., відповідно до його визначення: "антикризове управління має свій предмет впливу – проблеми, реальні та очікувані фактори кризи, тобто усі прояви загострення протиріч, які викликають загрозу їх гострого прояву" [3]. Відповідно до такого тлумачення Туленковим Н. В. пропонується диференціювати антикризове управління залежно від стадії (глибини) кризи на такі підвиди:

1) передкризове управління, яке здійснюється для своєчасного виявлення та розв'язання проблем (прийняття рішень) з метою запобігання кризи;

2) управління в умовах кризи, метою якого визнається стабілізація нестійких станів та збереження керованості системи;

3) управління процесами виходу з кризи, яке здійснюється з метою мінімізації втрат та втрачених можливостей під час виведення підприємства зі стану кризи.

Безумовно, будь-яке управління певною мірою повинно бути антикризовим, і тим більше стає таким у міру вступу підприємства у стадію кризового розвитку. Ігнорування цього обумовлює суттєві негативні наслідки, а врахування сприяє безболісному проходженню кризи.

Особливістю антикризового управління є не тільки спрямування, а й структурно-логічна побудова, спеціальний інструментарій, окремий суб'єкт проведення, що в комплексі і дає змогу розглядати антикризове управління як виокремлений напрям управлінської діяльності.

Сукупність заходів, що застосовуються до підприємств-банкрутів відповідно до діючого законодавства, можна розділити на дві основні групи: реорганізаційні та ліквідаційні (рисунком).

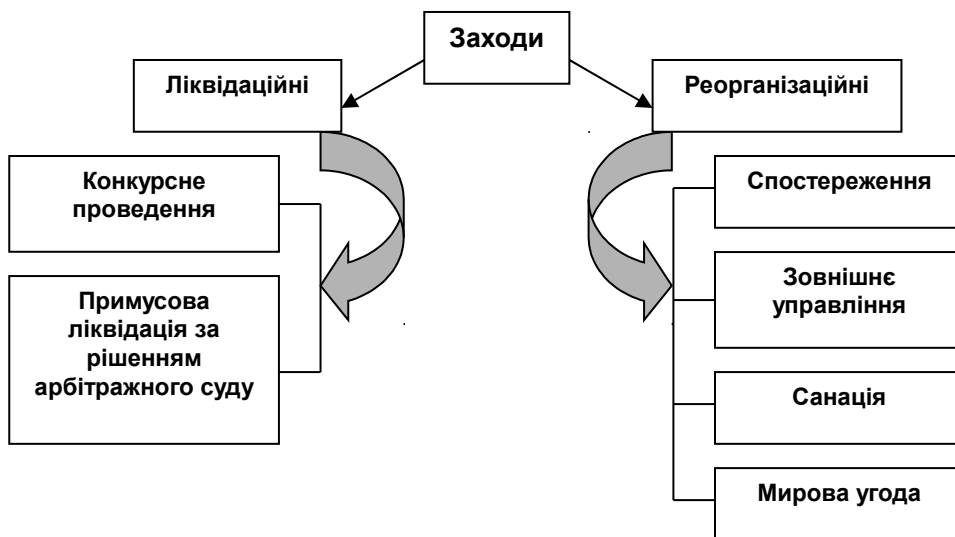


Рис. Заходи, що застосовуються до підприємств-боржників [4]

Основна відмінність усіх реорганізаційних процедур від ліквідаційних полягає в тому, що їх застосування не тягне за собою припинення діяльності підприємств-боржників. Головне завдання тут – організувати виведення підприємства з неплатоспроможного стану й забезпечити нормальне його функціонування.

Доцільність упровадження антикризового управління продовжує залишатися одним з дискусійних питань, особливо в закордонній літературі та практиці. Так, англійські фахівці базують свою точку зору на теорії Дж. Дарвіна щодо виживання сильніших. При капіталізмі ресурси суспільства перерозподіляються через механізм банкрутства від власника неефективного до власника ефективного, який спроможний використовувати їх з максимальною віддачею для себе та суспільства. Якщо втручатись до цього механізму шляхом зменшення кількості банкрутств, чи не призведе це до зниження ефективності економіки? Отже, визнання доцільності та суспільної підтримки антикризового управління повинно бути диференційованим, тобто не варто витрачати сили та кошти на утримання від краху неефективно функціонуючих компаній.

Малаявіна А. В. пов'язує термін "антикризового управління" з "самоорганізацією системи на базі активного та кваліфікованого, перш за все внутрішнього, менеджменту". Його основні процедури повинні застосовуватися не тоді, коли єдиним засобом управління є зовнішнє регулювання його діяльності, а постійно. Таким чином, внутрішнє антикризове управління повинно здійснюватися протягом усього життєвого циклу підприємства і розглядатися не як тимчасовий захід, а постійна складова системи менеджменту [5].

Цю ж позицію поділяє проф. Курошеєва Г. М., визначаючи антикризове управління як сукупність зовнішніх та внутрішніх впливів на підприємство, яке здійснюється на усіх стадіях його життєвого циклу для запобігання зниженню його конкурентної переваги (при слабких ознаках кризового стану) або її відновлення, якщо підприємство вже знаходиться у кризовому стані [6].

Розглядаючи сутність та завдання антикризового управління, усі дослідники єдині в думці стосовно його специфічності. Основні відмінності, що притаманні антикризовому управлінню, на думку вчених, полягають у такому [7; 8]:

- 1) специфічність мети здійснення – збереження підприємства як господарюючого суб'єкта та відновлення його життєздатності;
- 2) використання специфічного управлінського інструментарію, тобто засобів та прийомів управлінського впливу, які повинні здійснюватися постійно, незалежно від стану підприємства;
- 3) суттєві ресурсні обмеження, пов'язані з неможливістю або складністю отримання додаткових ресурсів, насамперед, фінансових;
- 4) суттєві часові обмеження;
- 5) орієнтація управлінських зусиль не тільки на зовнішні прояви ускладнень та проблем, а й на їх глибинні корені (причини появи), що є перешкодою повторення кризи;
- 6) орієнтація на мінімізацію втрат усіх зацікавлених осіб-власників, персоналу, кредиторів, держави;
- 7) використання інноваційних рішень у пошуці шляхів виходу з кризи;
- 8) потреба більш високих фінансових та інтелектуальних витрат в умовах виходу з кризи, більша вартість порівняно з нормальними умовами господарювання [7].

Таким чином, системний підхід до аналізу управління діяльності підприємства буде сприяти більш ефективному процесу виходу підприємства з кризи в сучасних умовах української економіки.

*Наук. керівн. Кожанова Є. П.*

**Література:** 1. Котляр М. Л. Аналіз фінансового стану підприємства / М. Л. Котляр // Фінанси України. – 2008. – С. 99–104. 2. Шершньова З. Є. Антикризове управління підприємством : навч. посібн. / З. Є. Шершньова, В. М. Багацький, Н. Д. Гетманцева ; за заг. ред. З. Є. Шершньової. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с. 3. Туленков Н. В. Модель менеджмента: традиционная или наступательная: Перспективный менеджмент современной организации / Н. В. Туленков // Персонал. – 1998. – № 2. – С. 41–45. 4. Шваб Л. І. Економіка підприємства : навчальний посібник / Л. І. Шваб. – К. : Каравела, 2005. – 568 с. 5. Малявина А. В. Фондовый рынок и биржевая торговля / А. В. Малявина. – М. : Экзамен, 2005. – 288 с. 6. Курошева Г. М. Теория антикризисного управления предприятием : учебное пособие / Г. М. Курошева. – СПб. : Речь, 2002. – 193 с. 7. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : монографія / Л. О. Лігоненко. – К., 2001. – 574 с. 8. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / В. О. Василенко. – 2-ге вид., виправл. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 507 с.

УДК [657:339.727.22]:658(477)

**Оніщенко О. А.**

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Визначено особливості обліку та оподаткування прямих іноземних інвестицій.*

*Аннотация. Определены особенности учета и налогообложения прямых иностранных инвестиций.*

*Annotation. In this article the particularities of accounting and taxing of direct foreign investments are defined.*

*Ключові слова: облік, іноземні інвестиції, оподаткування.*

Упродовж останніх десяти років простежується стала динаміка зростання прямих іноземних інвестицій в Україну. Так, за даними Державного комітету статистики України, на 1 жовтня 2010 року обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну склав 42 511,9 млн грн, що більше відповідного показника у 2000 році майже в 11 разів. Такий розвиток іноземного інвестування актуалізує проблему їх обліку та оподаткування.



Окрема проблематика стала об'єктом наукового інтересу широкого кола вітчизняних досліджень, зокрема Маляревського Ю. Д., Лабуцької С. В., Фурси В. П. та ін. Дослідженнями вітчизняних науковців встановлено, що у нинішній час більше половини ВВП України адресується зовнішньому ринку, здійснюється це, головним чином, за рахунок експорту сировини та первинних продуктів її переробки. А це означає істотну зміну як у галузевій структурі – зростання частки видобувних галузей, так і відтворювальної структурі – перебудова суспільного виробництва в бік збільшення частки виробництва предметів праці. Такі зміни загострюють проблеми натурально-речового забезпечення національного виробництва. Однією з форм розв'язання даної суперечності може бути залучення іноземного капіталу в українську економіку, зокрема прямих іноземних інвестицій [1].

Мета дослідження – вивчення проблем обліку і оподаткування прямих іноземних інвестицій в українські підприємства.

Завданнями дослідження є вивчення законодавчого регулювання ввезення прямих іноземних інвестицій, а також розробка загальної схеми обліку формування статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями.

Об'єктом дослідження є іноземні інвестиції як фактор економічного зростання.

Предмет дослідження – окремі питання бухгалтерського обліку та особливості оподаткування прямих іноземних інвестицій.

Відповідно до Закону України "Про режим іноземного інвестування", іноземні інвестиції – це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [2]. Як показує статистика, іноземні інвестиції найчастіше здійснюються у формі грошових коштів, рухомого та нерухомого майна та цінних паперів.

Відповідно до діючих стандартів бухгалтерського обліку, заборгованість учасника-нерезидента щодо внеску до статутного капіталу визначається на момент затвердження статуту. В бухгалтерському обліку операції з формування статутного фонду підприємства відображають тільки після реєстрації підприємства. Облік заборгованості за внесками до статутного капіталу ведеться на рахунок 46 "Неоплачений капітал". Оскільки відображення в обліку розрахунків з іноземними інвесторами повинна ґрунтуватися на П(С)БУ 21 "Вплив змін валютних курсів", до робочого плану рахунків підприємств з іноземними інвестиціями доцільно включити субрахунки: 461 – "Неоплачений капітал засновників в національній валюті України"; 462 – "Неоплачений капітал засновників в іноземній валюті". Введення таких субрахунків дозволить без перешкод вести облік капіталу в розрізі валют і спростити процедуру розрахунку курсових різниць. Окрім цього, до рахунку 46 також доцільно додавати аналітичні дані щодо форми, розміру внеску, заборгованості по кожному інвестору (засновнику).

Вартість майна, що вноситься до статутного капіталу, фіксується як у гривнях, так і в іноземній валюті. Це означає, що для оцінки в обліку заборгованості засновника слід керуватися нормами П(С)БО 21 "Вплив змін валютних курсів". Але слід мати на увазі, що згідно з п. 37 П(С)БО 2 "Баланс" у статті "Статутний капітал", загальна вартість активів, що є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства, повинна бути та, що зафіксована в засновницьких документах. Погодити цю неузгодженість можна, відобразивши при формуванні статутного капіталу на рахунок 40 "Статутний капітал" розмір статутного капіталу згідно із засновницькими документами, а рахунок 46 "Неоплачений капітал" сформувати відповідно до вимог П(С)БО 21. Унаслідок цього буде дотримано максимально вимог стандартів [3].

З метою дотримання українськими підприємствами вимог ст. 144 Цивільного кодексу України, яка передбачає, що до моменту державної реєстрації юридичної особи потрібно визначити розмір заборгованості засновників за внесками та сформувати статутний фонд мінімум на 50 %, на практиці у більшості випадків іноземні інвестори не менше 50 % своїх внесків здійснюють грошовими коштами в іноземній валюті і лише решту – майном. Частина заборгованості інвестора у формі грошових коштів в іноземній валюті є монетарною статтею балансу і згідно з П(С)БО 21 "Вплив змін валютних курсів" потребує перерахунку на кожну дату операції з нею і кожну дату балансу з визначенням курсових різниць. Оскільки така заборгованість пов'язана з інвестиційною діяльністю, визнані таким чином курсові різниці доцільно відносити до складу неопераційних доходів (при збільшенні валютного курсу між датами визнання та погашення заборгованості) чи витрат (при зменшенні валютного курсу). Заборгованість учасника-нерезидента, що погашається майном, для цілей бухгалтерського обліку є немонетарною статтею. Отже, курсові різниці не розраховуються [4].

Згідно з п. 185.1 ст. 185 Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. (далі – ПКУ) увезення на митну територію України майна як внеску до статутного фонду є об'єктом обкладення податком на додану вартість. Датою виникнення податкових зобов'язань у разі ввезення товарів на митну територію України є дата подання митної декларації для митного оформлення (п.187.8 ПКУ). При цьому платником ПДВ є особа, яка імпортує товари – ввозить основні фонди для формування статутного фонду (п.180.1 ПКУ). Базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість такого майна, але не менше митної вартості, зазначеної у вантажній митній декларації (п.188.1 ПКУ). Вартість перераховується в українські гривні за валютним курсом НБУ, що діяв на кінець операційного дня, попереднього дня, у якому основні засоби вперше підпадали під режим митного контролю відповідно до митного законодавства. Згідно з пп."б" п.198.1 ст.198 Податкового кодексу України, у разі здійснення операцій з ввезення активів як внесок до статутного фонду виникає право на віднесення сум податку до податкового кредиту. Документом, що посвідчує право на

отримання податкового кредиту, вважається митна декларація, яка підтверджує сплату ПДВ (п.201.12 ПКУ) [5].

Якщо в статутному фонді підприємства будь-якої організаційно-правової форми іноземна інвестиція складає не менше 10 %, то таке підприємство отримує статус підприємства з іноземними інвестиціями, що надає право на застосування окремих пільг в оподаткуванні. Зокрема, відповідно до ст.18 Закону України "Про режим іноземного інвестування", майно, що ввозиться в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями, звільняється від обкладення митом [2]. При ввезенні такого майна підприємство може видати митному органу простий вексель на суму мита. Бухгалтерський облік операцій з податковими векселями ведеться за субрахунком 622 "Короткострокові векселі, видані в іноземній валюті".

Загальна схема відображення в бухгалтерському обліку формування статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями наведено в таблиці.

Таблиця

**Облік операцій іноземного інвестування**

№ п/п	Зміст господарської операції	Дт	Кт	Порядок розрахунку суми
1	Відображено суму заборгованості іноземного інвестора в частині: - внеску коштами	462	40	На суму, зазначену в засновницьких документах за курсом НБУ на дату підписання установчих документів
	- внеску основними засобами	462	40	Вартість основних засобів за курсом НБУ на дату підписання установчих документів
2	На поточний рахунок зарахований внесок інвестора в іноземній валюті в частині 50 %	312	462	Сума коштів за курсом на дату зарахування коштів від учасника-нерезидента
3	Відображена курсова різниця на дату першого грошового внеску	462 (974)	744 (462)	На суму різниці між курсом, що діяв на дату зарахування грошей на рахунок, і датою складання засновницьких документів
4	Відображена курсова різниця на дату реєстрації	462	744	На суму різниці між курсом НБУ, що діяв на дату складання засновницьких документів, і курсом НБУ на дату реєстрації підприємства до загальної суми статутного фонду
5	Отримані основні засоби, внесені нерезидентом до статутного фонду	152	462	Вартість основних засобів, курс НБУ на дату реєстрації
6	Видано вексель на суму ввізного мита	377	622	Сума умовна
7	Сплачено на митниці ПДВ	377	311	20 % від вартості основних засобів, дол. США за курсом НБУ на дату, попередню до дати складання ВМД
8	Відображено суму податкового кредиту з ПДВ	641	377	
9	Унесені учасником-нерезидентом основні засоби до статутного фонду	152	462	Вартість основних засобів за курсом НБУ на дату реєстрації
10	Погашено вексель	622	377	Сума умовна

Як видно, облік прямих іноземних інвестицій, а також умови оподаткування інвестиційної діяльності мають свої особливості, які необхідно брати до уваги. Питання аналітичного обліку заборгованості іноземних інвесторів за внесками до статутних фондів українських підприємств мають стати напрямами подальших досліджень.

*Наук. керівн. Прокопішина О. В.*

**Література:** 1. Маляревський Ю. Д. Управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності підприємства: обліково-аналітичні аспекти : монографія / Ю. Д. Маляревський, С. В. Лабуцька, О. В. Прокопішина. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 160 с. 2. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 "Вплив змін валютних курсів". 4. Фурса В. П. Облік іноземних інвестицій як фактор економічного зростання / В. П. Фурса // Економічні науки. – 2009. – № 21. – С. 141–147. 5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ІМПОРТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

*Анотація. Розглянуто особливості формування первинної, митної і балансової вартості об'єктів основних засобів, що імпортуються, бухгалтерського і податкового обліку операцій імпорту об'єктів основних засобів.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности формирования первоначальной, таможенной и балансовой стоимости импортируемых объектов основных средств, бухгалтерского и налогового учета операций импорта объектов основных средств.*

*Annotation. The particularities of calculating initial, customs and balance cost of imported equipment, accounting and tax accounting operations of import equipment are considered.*

*Ключові слова: імпорт, основні засоби, митна вартість, первісна вартість, балансова вартість.*

Актуальність дослідження зумовлена тим, що для багатьох підприємств особливо гостро стоїть питання оновлення їх матеріально-технічної бази. Одним із джерел підвищення ефективності господарської діяльності є введення в експлуатацію більш продуктивної техніки імпортного виготовлення. Отримання основних засобів від іноземних контрагентів можливо за умови укладання угод купівлі-продажу, оперативного і фінансового лізингу та інших видів контрактів на поставку основних засобів. Оскільки на практиці домінує перший варіант, доцільно науково обґрунтувати принципи бухгалтерського обліку саме імпорту основних засобів.

За даною темою існує широкий ряд публікацій. Так, Є. Бакурова розглядає різні варіанти отримання підприємством основних засобів з імпорту, аналізує переваги і недоліки кожного варіанта [1]. В. Бутко розглядає способи мінімізації витрат при імпорті основних засобів і як найефективніший пропонує придбання основних засобів через офшорні компанії [2]. У монографії [3] наведені пропозиції щодо вдосконалення облікового процесу з метою управління економічною безпекою імпортних операцій.

Мета дослідження – виявити напрями вдосконалення обліку імпорту основних засобів.

На основі мети були розроблені такі завдання: визначити особливості формування первісної, митної та балансової вартостей імпортованих об'єктів основних засобів.

Об'єкт дослідження – система бухгалтерського та податкового обліку імпорту основних засобів.

Предмет дослідження – формування вартості основних засобів іноземного походження в бухгалтерському та податковому обліках.

Аналіз наукових праць та нормативно-правових актів з окремої проблематики дозволяє дійти висновку, що порядок розрахунку вартості імпортованих основних засобів є принципово різним для бухгалтерського та податкового обліку.

Для визначення первісної вартості основних засобів, що імпортуються, необхідно керуватися переліком витрат, передбаченим п. 8 П(С)БО 7 [4]. Це такі платежі, як суми, що сплачуються постачальникам активів і підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт; реєстраційні збори, державне мито і аналогічні платежі, 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 основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству); витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів; витрати на монтаж, наладку основних засобів; інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, придатного для використання.

Бухгалтерський облік операцій з придбання об'єктів основних засобів за грошові кошти в іноземній валюті порівняно з їх придбанням за грошові кошти в національній валюті ускладнюється тим, що:

1) при імпорті основних засобів підприємство сплачує цілий ряд платежів, прямо не вказаних у П(С)БО 7, місце яких (у складі первинної вартості або у витратах звітного періоду) доводиться визначати індивідуально виходячи із загальних установок цього стандарту. Так, оплата послуг митного брокера в первісну вартість основних засобів не включається, оскільки такі витрати п. 8 П(С)БО 7 не передбачені [4];

2) розрахунки здійснюються в іноземній валюті, при формуванні первісної вартості об'єкта необхідно враховувати вимоги П(С)БО 21.



Первісна вартість основних засобів, оцінених в іноземній валюті, відображається в обліку в грошовій одиниці України в порядку, передбаченому П(С)БО 21, і її величина залежатиме від того, яка подія при імпорті була першою – отримання активу або оплата його вартості [4]. У випадку, якщо оприбуткування об'єкта опередує перерахування в оплату за нього грошових коштів, при визначенні гривневого еквівалента вартості необхідно керуватися п. 5 П(С)БО 21, згідно з яким операції в іноземній валюті при первинному визнанні відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції (дата визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат). Іншими словами, вартість об'єкта основних засобів визначають за курсом НБУ на дату його отримання. Кредиторська заборгованість, що виникає при цьому, є монетарною статтею балансу та потребує перерахунку з визнанням курсових різниць. Оскільки операції з імпорту основних засобів відносяться до інвестиційної діяльності, то призначення курсової різниці відображається у складі інших доходів або інших витрат.

При використанні авансової форми розрахунків гривневий еквівалент вартості імпортованих основних засобів визначають керуючись п. 6 П(С)БО 21 [4]. Його вимоги полягають у тому, що сума авансу в іноземній валюті, надана іншим особам у рахунок платежів для придбання немонетарних активів, при включенні у вартість цих активів перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на дату сплати авансу. Якщо авансові платежі в іноземній валюті здійснюються постачальнику частинами, то вартість отриманих активів визначається за сумою авансових платежів із застосуванням валютних курсів виходячи з послідовності здійснення авансових платежів. Дебіторська заборгованість постачальника, що виникає при цьому, є немонетарною (оскільки вона буде погашена отриманням основних засобів, тобто немонетарного активу), і тому ні на дату балансу, ні на дату погашення розраховувати курсові різниці за нею не потрібно.

Податковий облік операцій з придбання об'єктів основних фондів за імпортованими контрактами за іноземну валюту також має деякі особливості, пов'язані, в першу чергу, з тим, що пп. 153.1.2 ст. 153 Податкового кодексу обумовлює тільки порядок відображення валових витрат при імпорті товарів (робіт, послуг). Що стосується механізму визначення балансової вартості імпортованих основних фондів, то він Кодексом не встановлений. Деякі фахівці пропонують визначити балансову вартість основних фондів за аналогією з визначенням суми валових витрат при імпорті товарів, тобто згідно з пп. 153.1.2 ст. 153 Податкового кодексу, шляхом перерахування в національну валюту тієї частини їх вартості, що не була раніше оплачена, за офіційним курсом національної валюти до іноземної валюти, що діяв на дату визнання таких витрат, а в частині раніше проведеної оплати – за таким курсом, що діяв на дату здійснення оплати [5].

При митному оформленні основних фондів підприємство-імпортер звичайно сплачує: митний збір; плату за митне оформлення товарів (якщо воно відбувається не в місці розташування митних органів або в неробочий час); акцизний податок (якщо імпортуються підакцизні товари); податок на додану вартість, що має вплив на розрахунок балансової вартості основних фондів. Відповідно до пп. 138.10.4 ст. 138 Податкового кодексу платник податків має право включити до складу валових витрат суми нарахованих податків та зборів, установлених цим Кодексом. Необхідність сплати акцизного збору прямо передбачена п. 4 ч. 1 ст. 9 цього Кодексу, а митного збору – п. 16 ч. 1 ст. 9 цього ж Кодексу [5]. Проте згідно з пп. 146.5 ст. 146 Податкового кодексу балансова вартість об'єкта основних засобів включає суму ввізного мита та суми непрямих податків у зв'язку з придбанням основних засобів. У зв'язку з цим платники податків вважають за краще включити суму митного збору і акцизного збору до складу балансової вартості основних фондів.

Згідно з пп. 187.8 ст. 187 Податкового кодексу податкові зобов'язання по ПДВ при імпорті виникають на дату надання вантажної митної декларації для митного оформлення. Базою оподаткування при імпорті основних фондів згідно з п. 190.1 ст. 190 Податкового кодексу [5] є договірна (контрактна) вартість, але не менша їх митної вартості, визначеної відповідно до Митного кодексу України, з урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті, за винятком ПДВ, яка включається до ціни основних фондів згідно із законом.

Якщо основні фонди отримуються для використання в операціях, що оподатковуються, в рамках господарської діяльності платника податків, такий платник має право на податковий кредит за підсумками того звітного періоду, в якому були сплачені податкові зобов'язання по ПДВ (пп. 198.2 ст. 198 Податкового кодексу) [5].

Податковий і бухгалтерський обліки імпорту основних засобів мають суттєві особливості. Основними з них є: включення в первісну вартість основних засобів витрат, передбачених п. 8 П(С)БУ 7; сплата підприємством цілого ряду платежів, прямо не вказаних у П(С)БУ 7; обов'язкове врахування вимог П(С)БУ 21 при формуванні первісної вартості визнання мита та окремих платежів у складі балансової вартості основних фондів для мети податкового обліку.

Проведення порівняльного аналізу може стати основою для наукових обґрунтувань доцільності подальшої гармонізації податкового та бухгалтерського обліку.

*Наук. керівн. Прокопішина О. В.*

**Література:** 1. Бакурова Є. Основні засоби з-за кордону. Як краще? / Є. Бакурова // Дебет-Кредит. – 2002. – № 30–31. 2. Бутко В. Ключ від країни, де гроші лежать: український оффшор: справа добра, але є нюанси [Електронний ресурс] / В. Бутко. – Режим доступу : [www.telegrafua.com](http://www.telegrafua.com). 3. Малярєвський Ю. Д. Управління



економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності: обліково-економічні аспекти / Ю. Д. Малярєвський, С. В. Лабунська, О. В. Прокопівшина. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 160 с. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.danco.com.ua](http://www.danco.com.ua). 5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

---

**Лаврунова Н. О.**

---

УДК [657.22:334.722](477)

---

**Борозенець Д. І.**

---

Студенти 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

*Анотація. Розглянуто особливості та основні проблемні аспекти ведення обліку, а також складання фінансової звітності суб'єктами малого підприємництва, надано пропозиції щодо їх запобігання з урахуванням законодавчих змін та міжнародних вимог.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности и основные проблемные аспекты ведения учета, а также составления финансовой отчетности субъектами малого предпринимательства, даны предложения по их предупреждению с учетом законодательных изменений и международных требований.*

*Annotation. The features and main problematic aspects of accounting and financial reporting of the small businesses are discussed in this article, suggestions for their prevention according to account legislative changes and international requirements are provided.*

*Ключові слова: фінансова звітність, спрощена форма обліку, суб'єкт малого підприємництва, фінансові результати.*

На сучасному етапі розвитку України необхідно приділити увагу проблемам сектору малого підприємництва, який відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку країни. Малі підприємства в країнах з ринковою системою господарювання є найприбутковішою, наймасовішою, найдинамічнішою формою ділового життя [1].

Світовий досвід і практика свідчать про те, що ефективність ринкової економіки значною мірою залежить від взаємовигідного економічного співробітництва великих, середніх та малих підприємств. Завдання Уряду – створити сприятливі умови для такої взаємодії, що сприятиме розвитку економіки країни в цілому.

У цьому ланцюжку виділяється малий бізнес як органічний структурний елемент ринкової економіки, оскільки він є найбільш гнучким у пристосуванні до нових викликів глобальної економіки, впровадженні інноваційних технологій та оновленні виробничої інфраструктури.

У сучасному світі якість управління інвестиційними (як наслідок – інноваційними) процесами стає визначальним фактором конкурентоспроможності національних економік. В Україні за останні півтора десяти років спостерігається технологічне відставання від розвинених країн і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності економіки нашої країни, гальмування її розвитку, зниження якості робочої сили [2].

Саме тому дослідження проблем ведення суб'єктами малого підприємництва (далі – СМП) обліку та складання фінансової звітності за спрощеними формами є справді актуальним й важливим питанням у сучасних умовах господарювання.

Аспектами методології формування фінансових результатів та складання фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва займалися такі українські вчені, як Ф. Бутинець, Л. Городянська, В. Уланчук, С. Голов, Ващенко К. О., Варналій З. С., Воротін В. Є., Геєць В. М., Лобанова О. В. та ін. [2 – 4]. Проте в наукових працях цих вчених недостатньо висвітлені особливості та проблеми відображення фінансових результатів в обліку СМП, а також складання фінансової звітності.

Метою статті є розгляд особливостей формування фінансових результатів, складання форм фінансової звітності за спрощеною системою та обґрунтування пропозицій щодо їх удосконалення.

Основними проблемами, що перешкоджають розвитку суб'єктів малого підприємництва, є недосконалість законодавчої бази, що регламентує їх діяльність, недосконалість обліку фінансових результатів та складання спрощених форм фінансової звітності.

Спрощену форму річної фінансової звітності у складі Балансу (ф. № 1-м) і Звіту про фінансові результати (ф. № 2-м) мають право складати підприємства, які згідно із законодавством відповідають критеріям суб'єкта малого підприємництва, а також представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, що ведуть свою діяльність в Україні.

У зв'язку з прийняттям нового Податкового кодексу у даному дослідженні ми не будемо спиратися на Указ Президента "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності" від 3 липня 1998 року № 727/98 та Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" № 2063-III від 19 жовтня 2000 року, оскільки існує вірогідність, що вказані законодавчі документи не матимуть своє юридичної сили після підписання Податкового кодексу Президентом України.

Тому для визначення поняття суб'єкта малого підприємництва скористаємося частиною 7 ст. 63 Господарського кодексу України [5] та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва" (далі – П(С)БУ 25), згідно з якими малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесят мільйонів гривень [5; 6].

Для СМП існують певні ліміти, затверджені законодавством, при перевищенні яких існує ризику у поданні фінансової звітності.

Оскільки при віднесенні до СМП значення має саме середньооблікова чисельність працюючих, то навіть якщо протягом певного часу на підприємстві працювало понад 50 осіб, але середня їх кількість за рік не перевищила порогу в п'ятдесят, за цим критерієм воно підпадає під дане визначення.

Існують певні обмеження щодо визначення СМП, а саме:

1. Якщо підприємства, які за результатами діяльності за минулий рік визнаються відповідно до законодавства суб'єктами малого підприємництва, то вони мають право застосовувати П(С)БО 25 у поточному (звітному) році.

2. Якщо такі підприємства, а також новостворені за результатами діяльності за I квартал або I півріччя поточного (звітного) року не можуть бути відповідно до чинного законодавства визнані суб'єктами малого підприємництва, то вони не мають права застосовувати спрощену форму ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

3. Підприємства, які за результатами діяльності за 9 місяців поточного (звітного) року не можуть бути відповідно до чинного законодавства визнані суб'єктами малого підприємництва, можуть складати фінансовий звіт за 9 місяців і звітний рік із застосуванням П(С)БО 25 [6].

Дуже важливим та достатньо проблемним питанням є вивчення особливостей формування фінансових результатів СМП.

Доходи, витрати та фінансові результати поділяють за видами економічної діяльності, внаслідок яких вони виникають. Так, діяльність СМП, як і будь-якого підприємства, поділяється на звичайну (основну) та надзвичайну. Звичайна діяльність поділяється на операційну та іншу (фінансову, інвестиційну). Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, яка пов'язана з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг).

Для обліку доходів, витрат і фінансових результатів діяльності СМП використовують рахунки класів 7 "Доходи і результати діяльності" та 8 "Витрати за елементами". Основою для складання Звіту про фінансові результати (форма № 2-м) є саме обороти по рахунках класів 7 і 8.

Облік доходів суб'єкта малого підприємництва ведуть відповідно до спрощеного Плану рахунків [7] на рахунку 70 "Доходи", на якому узагальнюють інформацію про доходи від усіх видів діяльності підприємства.

Можливість вести облік витрат тільки з використанням рахунків класу 8 "Витрати за елементами" отримали СМП та організації, які не здійснюють комерційної діяльності. На рахунках класу 8 "Витрати за елементами", за винятком рахунку 85 "Інші витрати", ведуть облік витрат операційної діяльності за елементами. Проте за бажанням СМП може вести облік витрат діяльності на рахунку класу 9 "Витрати діяльності" або одночасно з рахунками класу 9 використовувати рахунки класу 8 для узагальнення інформації про витрати діяльності за елементами.

Згідно з п. 44 П(С)БО 25 суб'єкти малого підприємництва можуть усю суму витрат операційної діяльності з кредиту рахунків класу 8 "Витрати за елементами" списувати до дебету рахунку 79 "Фінансові результати".

Для наочності на рисунку подано схему обліку доходів, витрат та формування фінансового результату СМП, що займаються виробництвом готової продукції. При цьому облік доходів, витрат та формування фінансового результату СМП, що займаються виконанням робіт і наданням послуг, проводиться аналогічно. Однак не використовується рахунок 26, а на рахунку 23 відображається собівартість робіт (послуг), яку списують у дебет рахунку 79 [3]. Далі, згідно з цим же пунктом, вартість залишку незавершеного виробництва і готової продукції визначається так:

інвентаризацією на кінець звітного року (або кварталу) встановлюється залишок незавершеного виробництва, який оцінюється за прямими матеріальними витратами і прямими витратами на оплату праці з відображенням за дебетом рахунку 23 "Виробництво" і кредитом рахунку 79 "Фінансові результати";



на підставі первинних документів, якими оформляється рух (виготовлення, передача в місця зберігання, відпуск на сторону, реалізація) готової продукції, підприємство забезпечує кількісний (оперативний) облік виробленої, відпущеної, а також залишку готової продукції за центрами відповідальності. Залишок готової продукції, який встановлюється за даними кількісного (оперативного) обліку на дату балансу, оцінюється за справедливою вартістю (ціна реалізації за вирахуванням непрямих податків, витрат на збут і суми прибутку, виходячи з прибутку для цього конкретного виду готової продукції) і відображається у звітному місяці за дебетом рахунку 26 "Готова продукція" і кредитом рахунку 79 "Фінансові результати" [2].

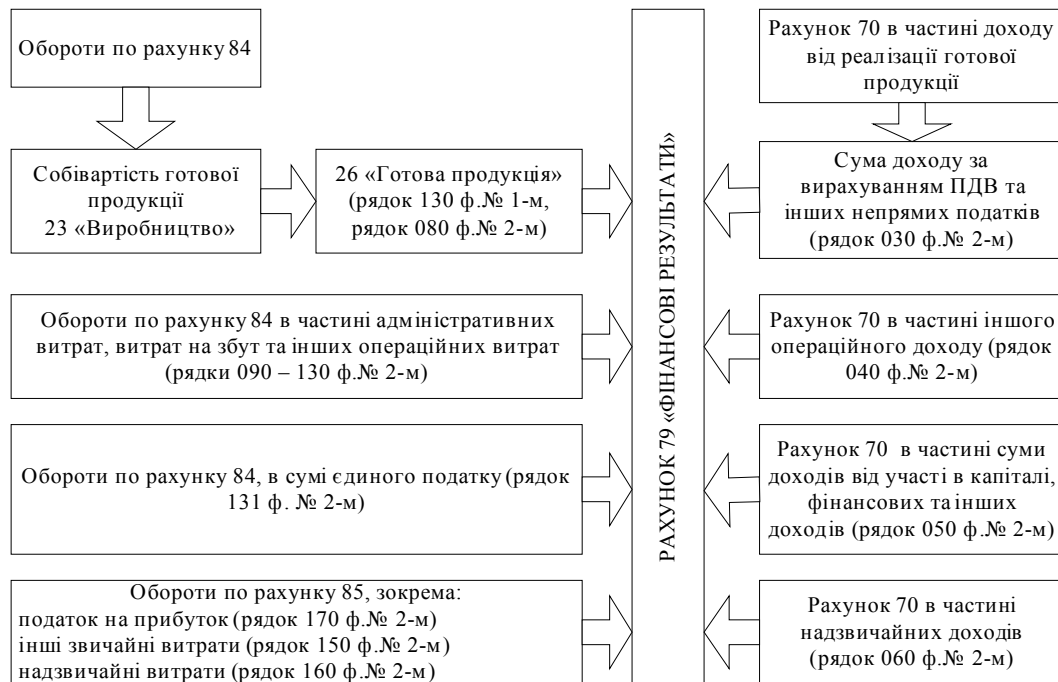


Рис. Схема обліку доходів, витрат та формування фінансового результату СМП, що займаються виробництвом готової продукції [4]

Виникає протиріччя щодо наявності залишків незавершеного виробництва і готової продукції у результаті повного списання суми витрат операційної діяльності. Також необхідно звернути увагу на оцінку залишків незавершеного виробництва і готової продукції.

По-перше, вона відрізняється від загальноприйнятої оцінки за фактичною собівартістю, а по-друге, дані оцінки різняться між собою, а саме – залишки незавершеного виробництва оцінюються за прямими матеріальними витратами і прямими витратами на оплату праці, а готової продукції – за справедливою вартістю.

Далі суми залишків за дебетом рахунків 23 "Виробництво" та 26 "Готова продукція" відображаються в балансі у рядках активу Балансу (форма № 1-м) 100 та 130 відповідно графи "На кінець звітного періоду" та використовуються для розрахунку змін залишків незавершеного виробництва і готової продукції. Різниця даних сум між графами Балансу на початок та на кінець звітного періоду вказується у рядку 080 Звіту про фінансові результати (форма № 2-м) [8].

Згідно з П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" фінансова звітність повинна задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб, а саме щодо регулювання діяльності підприємства. Тому даним нормативним актом забезпечується надання підприємством Приміток до фінансових звітів. Примітки до фінансових звітів – сукупність показників і пояснень, яка забезпечує деталізацію і обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними положеннями (стандартами).

Згідно з п. 25 П(С)БО 1, у примітках до фінансових звітів слід розкривати:

1. Облікову політику підприємства.
2. Інформацію, яка не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але є обов'язковою за відповідними положеннями (стандартами).
3. Інформацію, що містить додатковий аналіз статей звітності, потрібний для забезпечення її зрозумілості та доречності [9].

Новизна проведеного дослідження полягає у тому, що хоча сектор малого підприємництва є фундаментальною основою українського бізнесу, то наявність описаних вище даних є нагальною потребою та буде сприяти покращенню інвестиційної привабливості сектору в цілому.

Оскільки в українському законодавстві ставиться наголос на той факт, що фінансова звітність СМП має бути спрощена, то Примітки до неї доцільніше викласти, як доповнення до форми № 2-м, а не як окрему форму.

Оскільки європейська інтеграція є стратегічною метою України, то одним із напрямів інтеграційного процесу є адаптація українського законодавства до законодавства Європейського Союзу. А отже, необхідне реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності, яка б не суперечила Міжнародним стандартам фінансової звітності з урахуванням законодавчих норм ЄС. Враховуючи вищесказане, необхідно удосконалити та реорганізувати законодавчу базу у зв'язку з поточними змінами (прийняття Податкового кодексу та, як результат, відміна певних законодавчих актів), а також адаптувати сектор малого підприємництва до вимог законодавства ЄС задля використання європейського досвіду відображення результатів діяльності малого бізнесу.

Для вирішення поставлених питань авторами пропонується вдосконалити спрощену форму фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва за такими напрямками:

розширення форми № 1-м шляхом деталізації окремих статей балансу та введення елементів аналітичного обліку (субрахунки);

доповнення форми № 2-м блоком показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства;

удосконалення порядку формування та відображення фінансових результатів діяльності підприємства.

Наук. керівн. Горайнова Ю. С.

**Література:** 1. Виговська В. В. Малий бізнес України: сучасний стан та тенденції розвитку / В. В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 59–64. 2. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : національна доповідь / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін та ін. // Економіст. – 2009. – № 5. – С. 18–63. 3. Уланчук В. Формування звіту про фінансові результати суб'єктами малого підприємництва / В. Уланчук, Т. Кучеренко, О. Шайко // Бухгалтерський облік та аудит. – 2007. – № 1. – С. 21–26. 4. Городянська Л. Облік доходів, витрат, фінансових результатів суб'єктів малого підприємництва та особливості складання фінансової звітності / Л. Городянська // Бухгалтерський облік та аудит. – 2008. – № 3. – С. 28–39. 5. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 7. Наказ про затвердження спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку № 186 від 19.04.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 8. Хорякова Т. Способи вдосконалення фінансової звітності малого підприємства / Т. Хорякова // Персонал. – 2009. – № 4. – С. 26–30. 9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.

УДК 657.471

**Фальченко А. Ю.**

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ "ДИРЕКТ-КОСТИНГ"**

*Анотація. Розглянуто особливості управління витратами на основі застосування системи обліку витрат за системою "директ-костинг", розроблено пропозиції з її вдосконалення, проаналізовано основні методи обліку й аналізу витрат.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности управления расходами на основе применения системы учета расходов по системе "директ-костинг", разработаны предложения по ее усовершенствованию, проанализированы основные методы учета и анализа расходов.*

*Annotation. The article describes the characteristics of cost management through the application of cost accounting system "direct-costing". The author has developed a proposition to improve the system and analyzed the main methods of accounting and cost analysis.*

*Ключові слова: управління витратами, система "директ-костинг", змінні та постійні, прями та непрямі витрати, облік, собівартість, калькуляція.*

Формування витрат виробництва й обігу має особливе значення для промислових підприємств. Основою для розробки і реалізації управлінських рішень є відповідна інформація про





стан справ у тій або іншій сфері діяльності підприємства в конкретний момент часу. Це означає, що вивчення методів управління витратами на виробництві (на прикладі однієї зі складових системи управління витратами "директ-костинг") посідає важливе місце в загальній системі управління підприємством.

У сучасних умовах розвитку ринкових відносин збільшується самостійність підприємств, у тому числі й у питаннях встановлення цін на свою продукцію з урахуванням змін попиту та пропозиції, що є однією з характеристик цих відносин, у результаті чого змінюються завдання, що постають перед однією з головних підсистем бухгалтерського обліку – калькулюванням.

Огляд літературних джерел свідчить про те, що питання управління витратами на основі застосування системи обліку витрат "директ-костинг" широко представлено багатьма провідними фахівцями, такими, як: К. Друрі, Б. Ніцз, Т. Скоун, Ч. Т. Хорнгрен, вітчизняними практиками й теоретиками: Цал-Цалко Ю. С., Сопко В. В., Лебедев В. Г., Покропивний С. Ф., Орлов О. О., які опублікували та напрацювали досить велику кількість наукового матеріалу.

Одним з альтернативних традиційному вітчизняному підходу до калькулювання повної собівартості є підхід, коли в розрізі об'єктів калькулювання планується та обчислюється неповна, обмежена собівартість.

Ця собівартість може охоплювати тільки прямі витрати, тільки змінні витрати, що залежать від змін обсягів виробництва. Вона може бути прокалькульована лише на основі виробничих витрат, тобто витрат, пов'язаних з виробництвом певної продукції. Але, незважаючи на різну повноту включення у собівартість об'єкта калькулювання різних видів витрат, загальним для цього підходу є те, що інші види витрат, які також за своїм економічним змістом становлять частину поточних витрат, не включаються в калькуляцію, а компенсуються частиною валового прибутку. В цьому і полягає основна відмінність обліку неповної собівартості – системи "директ-костинг".

Мета статті – аналіз сучасного стану управлінського обліку витрат і розгляд можливостей використання методу "директ-костинг".

У процесі дослідження була зроблена така постановка завдання:

дослідити особливості управління витратами на основі застосування системи обліку витрат за системою "директ-костинг";

розробити пропозиції з її вдосконалення;

розглянути основні методи обліку й аналізу витрат, пов'язаних з виробництвом і калькулюванням собівартості продукції, а також визначити вплив різних чинників на її величину та різні методи включення виробничих витрат, що її формують.

Об'єкт дослідження – управління витратами на основі застосування системи обліку "директ-костинг".

В умовах ринкових відносин, що розвиваються, ефективно управління виробничою діяльністю організації все більше залежить від рівня його інформаційного забезпечення. Існуюча на сьогодні вітчизняна система бухгалтерського обліку багато в чому ще залишається обліком директивної економіки і виконує функції розрахунку бази оподаткування. До тепер в організаціях застосовується витратний метод бухгалтерського обліку, що передбачає облік і обчислення повної фактичної собівартості одиниці продукції (робіт, послуг). Проте весь світовий досвід показує ефективність використання маржинального методу бухгалтерського обліку – системи обліку "директ-костинг", в основі якої лежить обчислення скороченої собівартості продукції і визначення маржинального доходу [1, с. 25].

Директ-костинг дає змогу сконцентрувати увагу на зміні маржинального доходу як за підприємством у цілому, так і за окремими виробами, виявляти види виробів з більшою рентабельністю, щоб перейти в основному на їх випуск, оскільки різниця між продажною ціною і сумою змінних витрат не затушовується в результаті списання постійних витрат на собівартість конкретних виробів. Система забезпечує можливість швидко переорієнтувати виробництво у відповідь на змінні умови ринку.

Облік витрат і результатів, як за нормативним методом, так і за системою "директ-костинг", включає такі елементи: облік за видами витрат; облік за місцями виникнення витрат; облік за носіями витрат (калькуляція собівартості одиниці виробу); облік результатів за носіями витрат; облік результатів за період [2, с. 166–168].

Розглянемо, яким чином система "директ-костинг" буде впливати на зміну обліку витрат за нормативним методом у розрізі вищеперелічених елементів.

1. Облік за видами витрат. Найважливішими видами витрат, які обов'язкові для обліку в західних країнах, є витрати на заробітну плату, матеріальні витрати; витрати на енергію, витрати на ремонти, податки, внески до різних фондів, витрати на страхування; витрати на амортизацію; відсотки, ризики та інші витрати. Цей перелік може змінюватися залежно від національних особливостей обліку і рівня його деталізації, а також інших чинників.

З погляду застосування системи "директ-костинг" тут відсутні які-небудь принципові особливості порівняно із системою обліку повної собівартості. Потрібно тільки підкреслити, що необхідні для організації "директ-костинг", поділ витрат на постійні та змінні не можуть застосовуватись і для обліку витрат за видами, оскільки часто один і той самий вид витрат у різних місцях їх виникнення поводить по-різному щодо зміни обсягу виробництва.

2. Облік за місцями виникнення витрат. З метою організації обліку за місцями виникнення витрат підприємство поділяється на виробничі елементи різної міри деталізації, де здійснюється планування, облік і контроль за непрямими витратами. Витрати, що обліковуються та плануються в цьому центрі, є для нього прямими. Облік за місцями виникнення дає уявля-

ння про горизонтальну структуру витрат підприємства. Організація такого обліку на підприємстві дає змогу контролювати формування витрат та доцільність їх витрачання (перше завдання) й обґрунтовано розподіляти непрямі витрати за носіями витрат (друге завдання).

У практиці організації обліку в розрізі місць виникнення витрат за системою "директ-костинг" ця проблема розв'язується шляхом виділення трьох груп витрат:

- абсолютно змінних витрат, що змінюються пропорційно зміні обсягу виробництва;
- щодо змінних (або щодо постійних) витрат – для відображення "стрибокподібних" витрат;
- абсолютно постійних витрат, що не змінюються зі зміною обсягів виробництва або завантаження виробничих потужностей.

Облік витрат за місцями їх виникнення може бути організований у системі рахунків бухгалтерського обліку. З цієї метою для кожного місця виникнення витрат відкривається свій синтетичний рахунок. При системі "директ-костинг" за кожним місцем виникнення витрат можуть відкриватися два збірнорозподільні рахунки для обліку накладних витрат "Змінні (пропорційні) накладні витрати" і "Постійні накладні витрати". У кінці звітнього періоду обидва рахунки закриваються.

3. Облік за носіями витрат (калькуляція собівартості одиниці виробу). При калькуляції собівартості продукції за системою "директ-костинг" постійні витрати не розподіляються між носіями. При цьому варіанті калькуляції виходять з того, що тільки змінні витрати (прямі витрати і змінна частина накладних витрат) залежать від завантаження потужностей або від обсягу виробництва, а тому тільки вони можуть бути віднесені на носіїв витрат. Таким чином, у собівартість носія витрат не включають постійні витрати. Такий варіант калькуляції без спеціальних додаткових розрахунків надає потрібну в умовах ринку інформацію про тенденції поведінки витрат в умовах зміни завантаження або обсягу.

4. Облік результатів за носіями витрат. Облік результатів за носіями витрат тісно пов'язаний з калькулюванням собівартості одиниці виробу носія витрат. Більше того, без калькуляції собівартості носіїв витрат неможливо було б визначити результати, що утворюються шляхом порівняння продажної ціни виробу і його собівартості. Облік результатів за носіями витрат також може бути заснований або на обліку повної собівартості, або на обліку змінних витрат. Якщо облік результатів за носіями витрат базується на обчисленні повної собівартості виробів, то виявляється так званий нетто-прибуток або нетто-збиток, якщо результат заснований на обліку часткових витрат, то визначається бруто-прибуток на виріб.

5. Облік результатів за період. У разі обліку результатів за період на основі повних витрат загальну виручку за період зіставляють з величиною повних витрат, у результаті одержують виробничий результат за період – нетто-прибуток або нетто-збиток.

У системі "директ-костинг" із загальної виручки за період віднімають величину змінних витрат і таким чином визначають величину маржинального доходу (сума покриття) за звітний період. Для обчислення нетто-прибутку підприємства з цієї величини віднімають суму постійних витрат, які не розподіляються між носіями як змінні витрати, а потрапляють з підсистеми обліку за місцями виникнення витрат у підсистему обліку результатів за період, тобто в підсистемі калькулювання виробничого обліку вони не відображаються. Отже, в системі "директ-костинг" загальну суму постійних витрат за період відносять на результати того періоду, в якому вони виникли.

Таким чином, з метою вдосконалення обліку витрат на підприємстві пропонуємо застосовувати систему обліку витрат і калькулювання собівартості за методом "директ-костинг", базою якого є поділ витрат виробництва на змінні та постійні, а це відповідає вимогам ринкової економіки у світовій практиці. Теоретичний і науково-виробничий аналіз застосування різних систем обліку витрат і відповідність їх міжнародній практиці дали змогу зробити висновок, що найефективнішою та кориснішою для аналізу, контролю й управління витратами є система обліку повних витрат з використанням елементів нормативного методу в цілому по підприємстві і система "директ-костинг" на рівні центрів відповідальності (виробничих підрозділів). Використання елементів нормативного методу і системи "директ-костинг" дасть змогу отримати інформацію про змінні витрати та маржинальний дохід кожного центру відповідальності, це дасть можливість покращити оперативність обліку, що є необхідним для аналізу, контролю і регулювання витрат.

*Наук. керівн. Безкоровайна Л. В.*

**Література:** 1. Лебедев В. Г. Управление затратами на предприятии / В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова. – СПб. : Бизнес-пресса, 2000. – 277 с. 2. Соболев Г. О. Доцільність застосування різних методів калькулювання собівартості продукції / Г. О. Соболев // Регіональні перспективи. – 2003. – № 2–3. – С. 57. 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 // Все про бухгалтерський облік. – 2000. – № 86. – С. 49–53. 4. Методичні рекомендації щодо формування собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості, затверджені Наказом Державного комітету промислової політики України від 02.02.2001 р. № 47 // Головбух. – 2001. – № 50. – С. 2–112. 5. Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції в промисловості, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 26.04.1996 р. № 473 // Дебет-Кредит. – 1996. – № 78. – С. 26–42. 6. Грещак М. Г. Управління витратами / М. Г. Грещак, О. С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2002. – 131 с. 7. Шандова Н. В. Створення ефективної системи управління витратами підприємства / Н. В. Шандова // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 97.

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ВИМОГИ ЩОДО ЗДІЙСНЕННЯ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ**

*Анотація. Розглянуто особливості сучасного відображення в обліку касових операцій, а також основні аспекти проведення аудиту касових операцій.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности современного отображения в учете кассовых операций, а также некоторые аспекты проведения аудита кассовых операций.*

*Annotation. The features of modern reflection in the account of cash operations and also some aspects of auditing cash operations are considered in this article.*

*Ключові слова: касові операції, банки, каса, розрахунки, готівка.*

Касові операції відіграють важливу роль у функціонуванні банків. На сьогоднішній день збільшується здійснення касових операцій на більшості підприємств країни, що вказує на активізацію роботи каси підприємства у процесі приймання та видачі грошових коштів підприємства.

Дослідженням особливостей відображення в обліку касових операцій банків України займалися такі вчені, як: Черкасова С. О., Альшум І. М., Завгородній В. П., Панасюк В. М., Ковальчук Є. К., Бобрівець С. В., але дослідження цієї теми не втратило своєї актуальності.

Метою даної статті є вивчення особливих вимог обліку касових операцій та проведення аудиту.

Завдання дослідження – розгляд економічного змісту касових операцій; аналіз нормативно-правової бази регулювання касових операцій; вивчення теоретичних особливостей їх обліку.

Об'єктом дослідження є вимоги, які застосовуються до касових операцій.

Предмет дослідження – облік та аудит касових операцій.

Найбільш високоліквідний актив – це грошові кошти та їх еквіваленти, тому це єдиний вид активу, який не вимагає додаткових оцінок. Це платіжний засіб, який юридично визнаний.

Банки виконують касові операції з обслуговування клієнтів на основі єдиних правил, установлених Національним банком України [1]. Ці правила визначають порядок прийняття та видачі грошей, їх перерахування, упакування, зберігання та обліку.

Касові операції здійснюються на підставі Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затвердженого Постановою Правління Національного банку України [2]. Це найважливіший закон, згідно з яким ведуться всі касові операції.

Для прийому, зберігання і видачі грошей та цінностей кожна установа банку має касовий відділ (операційну касу).

Можливо визначити загальні правила проведення касової роботи банку, а саме:

касаві приміщення в установах банку мають бути ізольовані й обладнані таким чином, щоб можливість спостереження і вивчення сторонніми особами розміщення грошових сховищ була виключена;

перерахунок грошових білетів і монет повинен проводитись із використанням грошово-лічильних машин;

при обслуговуванні рахунків юридичних та фізичних осіб банки здійснюють: видаткові касові операції; прибуткові касові операції;

мають бути вивішені правила перевірки платіжності грошових знаків;

вхід у касу, крім працівників каси, дозволяється керівникові банку, головному бухгалтеру та їх заступникам. Інші особи допускаються в касу за разовими перепустками, які видають з дозволу керівника банку.

Розрахунки готівкою підприємств між собою та з підприємцями і фізичними особами проводяться як за рахунок коштів, одержаних з кас банків, так і за рахунок готівкової виручки і здійснюються через касу підприємств з веденням касової книги встановленої форми. Сума готівкового розрахунку одного підприємства (підприємця) з іншим підприємством (підприємцем) не повинна перевищувати десять тисяч гривень протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами. Платежі понад установлену граничну суму проводяться виключно в безготівковому порядку. Кількість підприємств (підприємців), з якими проводяться розрахунки, протягом дня не обмежується.

Для здійснення розрахунків готівкою кожне підприємство повинно мати касу. Каса підприємства – це приміщення або місце здійснення готівкових розрахунків, а також приймання, видачі, зберігання готівкових коштів, інших цінностей, касових документів. У касі підприємства може зберігати-

тися готівка, цінні папери, придбані в інших підприємств (акції, облигації тощо), грошові документи, які є бланками суворого обліку (трудова книжка та вкладні листки до них, квитанції подорожніх листів автотранспорту, бланки довіреностей тощо).

Метою аудиту касових операцій є встановлення законності, достовірності і доцільності здійснених операцій з грошовими коштами підприємства та правильності їх відображення в обліку, встановлення відповідності застосовуваної в організації методики обліку та оподаткування операцій з руху готівки, що діють в Україні в періоді, коли відбувається перевірка, нормативним документам, для того щоб сформулювати думку про достовірність бухгалтерської звітності в усіх суттєвих аспектах.

Аудитори можуть застосовувати різні методи фактичного та документального контролю за грошовими коштами. Насамперед, вони перевіряють наявність системи внутрішнього аудиту та ефективність їх функціонування. При аудиті операцій з грошовими коштами використовуються такі джерела інформації: первинні документи з обліку грошових коштів, облікові реєстри, акти інвентаризації касової готівки, Головна книга, бухгалтерські баланси, касова книга, звіт касира, прибуткові і видаткові касові ордери, виписки з банку тощо.

Таким чином, облік касових операцій – це, з одного боку, найпростіший вид обліку, оскільки він практично повністю регламентований нормативними документами, і підприємствам необхідно лише їх виконувати, але, з іншого боку, цей вид обліку практично не допускає помилок та виправлень, що, у свою чергу, накладає певну відповідальність на облікових робітників, відповідальних за ведення даного виду обліку. У свою чергу, аудит касових операцій передбачає перевірку операцій підприємства, пов'язаних з обігом готівки у процесі здійснення фінансової господарської діяльності, правильності їх проведення відповідно до чинного законодавства.

Подальші дослідження даної теми потрібно проводити в таких напрямках:

повсякденний, систематичний облік і діючий контроль за збереженням грошових коштів та доцільним їх використанням; своєчасне і правильне відображення й контроль за розрахунковими взаємовідносинами з покупцями, замовниками, постачальниками, підрядниками, фінансовими органами, профспілками, робітниками та службовцями, іншими дебіторами і кредиторами;

достовірний, діючий облік та контроль за одержаними банківськими кредитами, використання їх за призначенням і своєчасним погашенням;

систематичний і всебічний облік та контроль за внутрішньогосподарськими і внутрішньовідомчими розрахунками, а також за операціями з фінансування і цільового надходження коштів.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. <http://zakon.nau.ua>. 2. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затверджене Постановою Правління НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pro-u4ot.info>. 3. Організація бухгалтерського обліку / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП "Рута", 2006. 4. Краморовський Л. М. Ревізія та контроль / Л. М. Краморовський. – К., 2006.

УДК 336.221.24: 338. 1(47)

**Могилевський Р. О.**

**Ярошенко О. В.**

Студенти 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ НА ЕКОНОМІЧНУ СИТУАЦІЮ В УКРАЇНІ**

*Анотація. Розкрито основні недоліки Податкового кодексу України, проаналізовано макроекономічні показники країни, визначено проблеми, що потребують першочергового вирішення.*

*Аннотация. Раскрыты основные недостатки Налогового кодекса Украины, проанализированы макроэкономические показатели страны, определены проблемы, требующие первоочередного решения.*

© Могилевський Р. О., Ярошенко О. В., 2011



*Annotation. The article discloses the main defects of the Internal Revenue Code of Ukraine, authors examined the macroeconomic indicators and named the problems that must be solved immediately.*

*Ключові слова: Податковий кодекс, корупція, підприємництво, єдиний податок, державний борг.*

Складна соціально-економічна ситуація в Україні, що пов'язана з багатьма факторами: з дефіцитом бюджету, зовнішньою заборгованістю країни, застарілістю засобів виробництва, відсутністю інноваційної діяльності, корупцією та масштабами тіньового ринку, безперечно потребує реформ з боку влади країни. Одним з найбільш резонансних заходів чинного уряду стало затвердження Податкового кодексу 18.11.2010 року. Цей Кодекс установлює принципи оподаткування, систему податків та зборів, а саме: види податків та зборів, які підлягають виплаті, порядок виконання та підґрунтя виникнення обов'язків у виплаті податків та зборів.

Актуальність теми обумовлена нагальністю проблеми ефективного податкового регулювання господарюючих суб'єктів України.

Метою даної роботи є аналіз економічної ситуації в країні, визначення та обґрунтування недоліків зойно затвердженого Податкового кодексу для бізнесу.

Підготувала Податковий кодекс робоча група на чолі з Азаровим М. Я. Він підкреслив, що уряд при доробці проекту Податкового кодексу користувався такими основними принципами, як зниження кількості податків, а також їх розмірів. "Ми повинні дати імпульс нашій економіці, нашому підприємству, тому, хто б і що б не казав, найголовніший відрізняючий чинник Податкового кодексу – це наявність стимулів для інноваційно-інвестиційного розвитку", – підкреслив Прем'єр міністр. Податковий кодекс та його проекти зацікавили багатьох публіцистів, економістів, підприємців, серед яких: М. Біроваш, Щ. Пасхавер, В. Портніков, а також голова Держпідприємництва М. Бродський, який сказав: "Я впевнений, що цей Податковий кодекс навіть на 50 % не вирішує проблему країни..." [1].

На думку фахівців із Всеукраїнського союзу вчених-економістів, головною проблемою української економіки є морально і технологічно відстала, низькорентабельна, енерго- і матеріаломістка індустріально-аграрна структура [2], саме тому, в першу чергу, необхідна зміна наявної структури виробництва та суспільного споживання.

Загальна сума державного та гарантованого державою боргу складає більше 40 млрд дол. США, у тому числі державний борг – 26,5 млрд дол. США [3], швидкозростаючий зовнішній борг становить близько 40 % ВВП країни. Заплановане скорочення заборгованості та дефіциту бюджету (що сягнув 107 млрд грн наприкінці 2010 р. [4]) з 12 до 3,4 % в умовах підвищення державних витрат потребує значних коштів. Враховуючи факт, що 75 % надходжень у бюджеті складають податкові надходження, цілком логічно, що відчутні реформи розпочалися саме зі сфери оподаткування.

"Основна ідея – це зменшення податкового тиску на бізнес" [1], – зазначив Прем'єр-міністр України М. Азаров, однак він не вказав, на який саме бізнес. Дійсно, зниження ПДВ до 17 %, податку на прибуток – до 16 %, пільги на п'ять років для знову зареєстрованих підприємств (хоч не без винятків) виглядають досить "ліберальним" кроком, однак більшість аналітиків уточнюють – для великого бізнесу.

Проект Податкового кодексу передбачав введення змін, що викликали невдоволення представників малого та середнього бізнесу. По-перше, скорочення видів діяльності, що дозволяється вести за спрощеною системою, таким чином підприємці мали б перейти на загальну систему оподаткування, тобто зустрітися з такими її недоліками – складністю обліку, високим рівнем податкового навантаження, ризиком накладення штрафів. По-друге, це створення несприятливих умов для співпраці підприємств, що працюють на загальній системі оподаткування із "спрощенцями". По-третє, підвищення ставки єдиного податку. Незважаючи на те, що у Кодексі не затверджено цих положень, вони залишаються актуальними, тому що очікується їхнє затвердження не пізніше другого кварталу 2011 року.

Урядовці визначають своєю метою виведення підприємств з тіньового сектору та викорінення "чорних" схем та махінацій у сфері оподаткування, саме цим вмотивована заборона деяких видів діяльності. Однак фактично у платників єдиного податку є три шляхи. Перший варіант – перехід на загальну систему оподаткування, що зробить подальшу діяльність економічно не вигідною. Другий варіант – припинення підприємницької діяльності, що підвищить рівень безробіття, який складає 9,2 % в Україні [5], а в деяких областях сягнув 13 %. Третій варіант – пригальмувати свою діяльність та поступово шукати шляхи виходу в тінь.

Ставка єдиного податку розміром у 200 грн була введена більш ніж 10 років тому, у зовсім інших економічних умовах, ймовірно її підвищення є цілком логічним, але більшість дрібних підприємців скаржаться на скорочення щомісячних оборотів у рази, тому підвищення ставки в сумі із внесками до Пенсійного фонду до 900 грн можуть стати для них нездоланою межею. Крім того, це спричинить підвищення цін на товари та послуги, що надають підприємці.

Податковий кодекс ще не набрав сили, а юридичні особи, що працюють на загальній системі оподаткування, вже відмовляються від праці із фізичними особами – підприємцями, для яких це може стати важкою перешкодою. Це обумовлено тим, що Податковий кодекс не дозволяє відносити операції з фізичними особами – підприємцями на валові витрати.

Найважливішою із причин протесту підприємців є підвищення повноважень Податкової адміністрації. Згідно з проектом Кодексу мали з'явитись додаткові види перевірок, право



Податкової адміністрації накладати арешт на майно підприємства без рішення суду та ін. Аналізуючи думку підприємців щодо небажання переходити на загальну систему оподаткування, можна зазначити такі негативні сторони: недосконалість законодавства, відпрацьовані схеми та закорумпованість Податкової адміністрації, що дозволяє їй стягувати офіційні й неофіційні штрафи. Саме це не вимальовує тієї перспективи, що обіцяє уряд. Не загрожує Податкова лише тим підприємцям, інтереси яких безпосередньо пов'язані з інтересами урядовців.

Наприкінці жовтня цього року глобальна неурядова організація Transparency International опублікувала щорічний рейтинг "Індекс сприйняття корупції". Україна посіла 134 місце із 178 можливих поряд із такими державами, як Бангладеш, Гондурас, Зімбабве. Хабарі стали невід'ємною частиною пересічного громадянина й підприємця: медичні, освітні, податкові, охоронні заклади давно вже можуть забезпечити свою діяльність самофінансуванням [4].

Таким чином, слід зауважити, що основною метою прийняття Податкового кодексу є сприяння виходу суб'єктів підприємницької діяльності з тіньового сектору, а також поповнення державного бюджету, але вище було описано, що в даному випадку теорія не підкріплюється практикою, тим паче не виконуються цілі уряду щодо підтримки бізнесу та боротьби з корупцією та безробіттям.

Виходячи з вищезазначеного, можна зауважити, що вплив Податкового кодексу на діяльність підприємців може призвести до негативних наслідків у загальноукраїнському масштабі. Забезпечити сталий розвиток будь-якої сфери діяльності України в існуючій системі, сконструйованій із самих верхів на хабарництві, крадіжках, ігноруванні законодавства, – неможливо. Саме ці проблеми повинні вирішуватися в першу чергу або хоча б паралельно із новими реформами. Інакше – обґрунтовані протести, закриття малих підприємств, безробіття, монополізація, нестабільність.

Наук. керівн. Горяїнова Ю. С.

**Література:** 1. Найліберальніший кодекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [news.ligazakon.ua/news](http://news.ligazakon.ua/news). 2. Думка експертів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrbiznes.com](http://www.ukrbiznes.com). 3. Динаміка боргових зобов'язань України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.minfin.gov.ua/document/240](http://www.minfin.gov.ua/document/240). 4. Transparency International [Electronic resource]. – Access mode : [www.transparency.org](http://www.transparency.org). 5. Безробіття в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.unian.net](http://www.unian.net). 6. Податковий кодекс від 04.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

УДК 657.28: 339.5

**Бакуліна І. М.**

Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РІЗНИХ ФОРМ РОЗРАХУНКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

*Анотація. Викладено особливості застосування різних форм розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності, наведено ризики, які виникають при кожній із форм розрахунків для імпортера та експортера.*

*Аннотация. Раскрыты особенности применения разных форм расчетов во внешнеэкономической деятельности, приведены риски, возникающие при каждой из форм расчетов для импортера и экспортера.*

*Annotation. The special features of different forms of payments in foreign economic activity, all the risks for the importer and exporter which take place in each form of payments are given in this article.*

*Ключові слова: зовнішньоекономічні розрахунки, авансовий платіж, відкритий рахунок, інкасо, непідтверджений акредитив, підтверджений акредитив.*

Сучасний етап розрахунків суб'єктів господарювання України з іноземними суб'єктами господарювання характеризується подальшим поглибленням та зміцненням взаємозв'язків між національними економіками, які передбачають здійснення зовнішньоекономічних розрахунків. Зовнішньоекономічні розрахунки – це грошові розрахунки між установами, підприємствами,



банками, окремими особами України та іноземними суб'єктами господарювання, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей та послуг у зовнішньоекономічному обороті.

Дослідження валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів показали, що при проведенні торговельних операцій важливим є правильний вибір форми розрахунків, оскільки він дає змогу контрагентам зменшувати витрати і ризики невиконання протилежною стороною своїх зобов'язань за контрактом.

Це питання цікавить багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених і фахівців. Серед них необхідно виділити таких: Арутюнян С. С., В. Васильєва, А. Козка, В. Лозовий, Мороз А. М., Наконечний О. М., Н. Негода, Пасецька М. Г., Пуховкіна М. Ф., Савлук М. І., Соколова О. В., Ющенко В. А. та ін. [1 – 3], однак у роботах належним чином не наведені ризики для контрагентів, які існують при кожній з форм розрахунків у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Отже, мета цієї статті – розглянути і проаналізувати основні форми розрахунків, їх переваги та недоліки, ризики, які мають місце при кожній з форм розрахунків, викласти особливості застосування кожної з форм розрахунків у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Форми розрахунків – це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. Форми зовнішньоекономічних розрахунків умовно поділяються на документарні (акредитиви, інкасо) і недокументарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки) [4].

Кожна форма розрахунків містить певну частку ризику для експортера або імпортера і залежить від багатьох чинників: від виду товару, ступеня взаємної довіри контрагентів, наявності кредитної угоди, платоспроможності зовнішньоторговельних партнерів, надійності залучених банків. Тому кожний контрагент намагається наполягати на тій формі розрахунків, за якої він мав би найменший ризик. Різні форми розрахунків щодо оцінювання ризику відображені на рисунку.

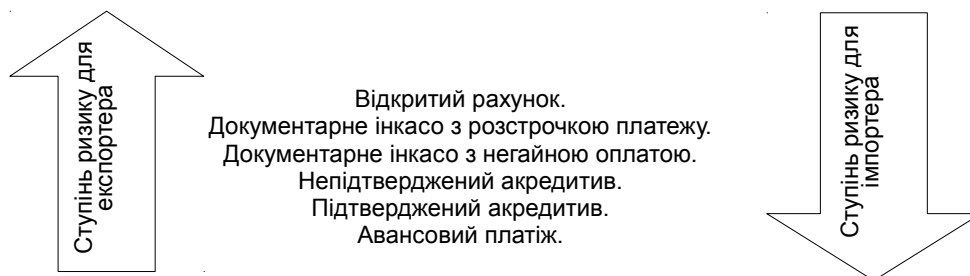


Рис. Оцінювання ризику неплатежу/непостачання товару для контрагентів при різних формах розрахунків [4]

Розглянемо основні форми розрахунків у порядку збільшення ризиків для експортера. Найменш ризикованою для експортера формою розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності є авансовий платіж. Аванс – це грошова сума або майнова цінність, яка передається імпортером експортеру до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом. Аванс дає змогу експортеру захиститися від ризику відмови або неспроможності іноземного імпортера заплатити за товар, який йому вже відвантажений. Аванс на загальну суму контракту також означає, що експортер отримує у своє розпорядження вільні кошти, які він може використати на закупівлю сировини, виплату заробітної плати, технічне оснащення підприємства тощо [4]. До очевидних недоліків цієї форми розрахунків належить комплексний ризик імпортера відносно непоставки товару або несвоечасної поставки і зовсім іншої якості чи специфікації. Крім того, порушення виконання зобов'язань експортера за контрактом може статися у вигляді недотримання асортименту товару, що поставляється, а також умов пакування і транспортування. У такому разі імпортер ризикує втратити аванс і матеріальну компенсацію. При інших рівних умовах для імпортера більш вигідний такий спосіб погашення авансу, який зводить до мінімуму реальний строк авансування ним експортера, в той час, як для експортера більш вигідно, якщо аванс погашається при розрахунках за останнє відвантаження товару, оскільки цей спосіб забезпечує найбільш тривале користування авансом і повністю страхує від можливих втрат у разі відмови імпортера від наступних партій товару.

Наступними щодо збільшення ризиків для експортера формами розрахунків є підтверджений та непідтверджений акредитив. Для розрахунків між фірмами використовується документарний, або товарний, акредитив – документ, у якому банк підтверджує свою готовність заплатити постачальнику певну суму від імені імпортера, однак лише після виконання всіх умов, зазначених в акредитиві. Як правило, така умова одна – фактичне відвантаження товару на адресу імпортера, підтверджена первинними документами [3]. Акредитив є зручним інструментом проведення безготівкових розрахунків, який дозволяє імпортеру й експортеру зменшити ризик невиконання або неналежного виконання другою стороною зобов'язань за договором. Це актуально в сучасній практиці будь-якого підприємства, яке здійснює операції в зовнішньоекономічній діяльності [1].

Існують два основні види документарних акредитивів:

1. Відкличний акредитив, умови якого можуть бути змінені або анульовані імпортером без попереднього повідомлення експортера.
2. Безвідкличний акредитив, який не може бути змінений або анульований імпортером.

У свою чергу, безвідкличний акредитив також буває двох видів:

- 1) підтверджений безвідкличний акредитив;
- 2) непідтверджений безвідкличний акредитив [3].

Безвідкличний підтверджений акредитив надає експортерів значну перевагу: перед ним відповідає як банк імпортера, так і банк, який підтвердив акредитив. Якщо банк-кореспондент підтверджує експортеру акредитив, то цим самим він зобов'язується здійснити платіж за документами, що відповідають акредитиву і що подані вчасно. Перевагами для експортера також є гарантоване отримання платежу у разі правильного оформлення документів і дешевше фінансування зовнішньоекономічної операції порівняно із залученням кредиту на здійснення попередньої сплати. Основним недоліком акредитиву для експортера є вимога бездоганного оформлення всіх документів відповідно до умов акредитива, що обумовлює появу ризику відмови банка-емітента у здійсненні платежу. При оформленні непідтвердженого безвідкличного акредитиву банк імпортера є єдиною стороною, яка несе відповідальність за здійснення оплати експортеру. Основною перевагою використання акредитиву для імпортера є дозвіл здійснити платіж тільки після відвантаження товару та отримання документів, що підтверджують факт відвантаження товару, його походження, якість, страхування. Основним ризиком для нього є ризик надання підроблених документів, оскільки згідно з Уніфікованими правилами [4], банки не несуть відповідальність за фактичну наявність товару або за відповідність товару наданим документам. Щоб зменшити цей ризик, необхідно включати в перелік документів сертифікат авторитетної нейтральної організації, яка здійснює контроль у пункті поставки за кількістю та якістю фактично поставленого товару. Ще одним ризиком імпортера є транзитний ризик, тобто ризик втрати або псування товару під час транспортування, для зменшення якого необхідно в перелік документів включати страховий поліс компанії, відомої на страховому ринку.

Не менш поширеною формою розрахунків у міжнародній практиці є інкасо. Инкасо – це доручення експортера своєму банку одержати від імпортера певну суму коштів або підтвердження того, що ця сума буде сплачена в обумовлені терміни [2]. При цьому інкасо становлять лише інкасування паперів і банк не гарантує оплату коштів експортеру за відвантажений товар чи надані послуги. Для зменшення ризику несплати при інкасовій формі розрахунків експортер повинен наполягати на наданні імпортером гарантії платежу, яку окремо видає банк. Розрізняють чисте та документарне інкасо. Чисте інкасо здійснюється на основі фінансових документів: чеків, векселів, платіжних розписок. Документарне інкасо – це інкасо фінансових документів, що супроводжуються комерційними документами. У практиці міжнародних розрахунків частіше використовують документарне інкасо, яке призначається для здійснення платежів, насамперед, тоді, коли експортер не хоче відвантажувати товар за відкритим рахунком, але водночас не має страхування ризику через акредитив. Документарне інкасо гарантує безпеку, оскільки перешкоджає імпортеру отримувати у свою власність товари, не сплативши чи не акцептувавши вексель. Основними перевагами документарного інкасо є простота та доволі низька вартість послуг, а також передача безпосередньо імпортеру документів після попередньої домовленості проти оплати належної суми.

Платіж на відкритий рахунок – найризикованіша для експортера форма розрахунків. Після передачі всіх прав разом з товаророзпорядчими документами імпортеру, експортеру залишається тільки покладатися на платоспроможність і розрахункову дисципліну імпортера [4]. Невелике зниження ризику несплати можливе, якщо контрагенти поперемінно виступають у ролі продавця і покупця, і невиконання зобов'язань одним із них може викликати аналогічні дії другого. До недоліків розрахунків за формою відкритого рахунку також належить уповільнення обігу капіталу експортера, що іноді викликає в нього необхідність удаватися до банківського кредиту. Розрахунки за відкритим рахунком найбільш вигідні для імпортера, тому що відсутній ризик непоставки товару або поставки товару неналежної якості. Ця форма розрахунків є найдешевшою і характеризується відносною простотою виконання.

Отже, при розгляді основних форм зовнішньоекономічних розрахунків у роботі визначено, що кожна з них має певні переваги і недоліки, тому суб'єкти господарювання України обирають той вид, який дає їм якомога більше переваг. В Україні поширена практика авансових платежів, у той час як для багатьох постачальників форма відкритого рахунку неможлива, що пояснюється низькою платіжною дисципліною, інфляцією, відсутністю доступу до інформаційної бази даних про статус і фінансовий стан фірм, а також відсутністю законодавчої бази для проведення розрахунків у цій формі, легітимно контролюючій і регулюючій відповідальності платника за невиконання взятих платіжних зобов'язань. Проаналізувавши основні форми розрахунків у зовнішньоекономічній сфері, треба зазначити, що найбільш вигідною для експортера з точки зору ризиків є акредитив, який дозволяє значно зменшити ризики несплати імпортера або уникнути їх взагалі у випадку, якщо експортер виконує умови акредитиву.

*Наук. керівн. Горяїнова Ю. С.*

**Література:** 1. Козка А. Расчет: чек и инкассо / А. Козка // Практика продаж. – 2008. – № 6. – С. 12–17. 2. Негода Н. Акредитив – одна з форм розрахунків / Н. Негода // Справочник економіста. – 2004. – № 15. – С. 9–13. 3. Савлук М. І. Міжнародні розрахунки та валютні операції / М. Савлук. – К.: КНЕУ, 2002. – 329 с. 4. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів (редакція 1993 р., публікація Міжнародної торговельної палати № 500). 5. Васильєва В. Облік та практика застосування акредитива у сфері зовнішньоекономічної діяльності / В. Васильєва, В. Лозовий // Вісник Академії митної служби України. – 2007. – № 1. – С. 8–17.

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **РЕФОРМУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ І ЙОГО ПРОБЛЕМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

*Анотація. Розглянуто особливості реформування бухгалтерського обліку банківської системи України, відокремлено проблеми, пов'язані з реформуванням, і проаналізовано рекомендації щодо їх вирішення.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности реформирования бухгалтерского учета банковской системы Украины, выделены проблемы, связанные с реформированием, и проанализированы рекомендации относительно их решения.*

*Annotation. The features of reformation of record-keeping of the banking system of Ukraine are considered in this article, problems related to reformation are selected and recommendations in relation to their decision are analyzed.*

*Ключові слова: фінансова звітність, реформування, бухгалтерський облік, банківська система України, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку.*

Реформування бухгалтерського обліку у вітчизняній банківській системі є складовою частиною загальноекономічних реформ в Україні в цілому, і без удосконалення даної системи гальмується розвиток пов'язаних з нею галузей економіки. У комплексному процесі вдосконалення облікової системи банків акценти перенесено на бухгалтерський облік. Удосконалений обліковий інструментарій дозволяє забезпечити реальну оцінку активів і зобов'язань, об'єктивний підхід до визнання доходів та витрат з метою уникнення несанкціонованої емісії.

При розгляді даного питання були розглянуті роботи провідних науковців та спеціалістів, таких, як: Л. Кіндрацька, В. Ричаківський, П. Сениш, О. Мельникова.

Мета дослідження – розглянути основні проблемні сторони реформування бухгалтерського обліку банківської системи України і особливості реформування на даному етапі.

Завдання дослідження – охарактеризувати важливість реформування бухгалтерського обліку банківської системи України; виокремити і розглянути проблеми, які виникають при реформуванні; визначити напрями вирішення цих проблем.

Об'єкт дослідження – особливості бухгалтерського обліку банківської системи України.

Предмет дослідження – проблеми реформування бухгалтерського обліку банківської системи України.

У рамках інтеграції України у світову спільноту та Європейський Союз банки набувають ознак ефективного важеля розвитку економіки. Адаптація методології та практики бухгалтерського обліку банківських установ викликана, передусім, необхідністю підготовки фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів таким чином, щоб ця звітність була зрозумілою іноземним користувачам, у першу чергу інвесторам та власникам українських банків. Тому питання реформування бухгалтерського обліку банківської системи України і його проблеми мають велике значення у діяльності банківських установ.

Послідовне втілення принципів ринкової економіки вимагає формування якісно нової інформації як базової в макроекономічному та оперативному управлінні державою. Розширення ринкових відносин у сфері банківської діяльності зумовило активізацію механізму прояву аналітичної функції бухгалтерського обліку та її реалізацію через звітну інформацію, зокрема управлінську звітність. Інформація, отримана в результаті удосконалення облікових процедур, набуває ознак цінного банківського ресурсу.

Незважаючи на те, що реформування обліку відбулося більш ніж 10 років, досі існують певні відмінності у фінансовій звітності банків, складеній за національними та міжнародними стандартами. Це змушує банки, які мають вихід на міжнародні ринки, складати два окремі комплекти фінансової звітності, а отже, потребує додаткових фінансових витрат та витрат робочого часу фахівців банку та незалежних аудиторів [1].

Можна зазначити проблеми, які виникли під час реформування обліку та звітності. Перша з них пов'язана з тим, що нова система обліку ґрунтується на застосуванні основних її принципів, а не на механічному виконанні інструкцій. Навіть за відсутності інструктивних матеріалів грамотне

застосування концептуальних основ міжнародних стандартів надає можливість повноцінно здійснювати облік, але для цього виконавцям потрібно мати певний досвід роботи в нових умовах. По-друге, нова система передбачає застосування професійного судження – інструменту, якого так довго очікувала економічна практика, але який так важко імплантується в реальність. Причина тому – набутий роками та вкорінений у підсвідомість страх бухгалтера приймати або рекомендувати рішення, не передбачені конкретними інструкціями, навіть у випадках, коли виникає безглузда ситуація. А ще застосування професійного судження обумовлює наявність відповідних сучасних професійних знань у галузі бухгалтерського обліку, економіки, фінансів, податків, права, інформатики тощо [2].

Основний напрям реформування бухгалтерського обліку прямо пов'язаний із виходом вітчизняного банківського сектору на міжнародний фінансовий ринок, орієнтований на формування бухгалтерської інформації нового типу та вдосконалення системи обліку через запровадження міжнародних принципів його ведення. Це зумовило розроблення та обґрунтування відмінних від міжнародних стандартів бухгалтерського обліку процедур обліку результатів переоцінки активів та зобов'язань банків України.

Прозорість звітної інформації банків створює сприятливі умови для формування загальноприйнятої практики бухгалтерського обліку, яка, у свою чергу, сприяє зміцненню довіри до фінансової системи України.

Однією з найскладніших виявилась проблема адаптації міжнародних стандартів фінансової звітності до вітчизняних економічних та правових умов. До основних проблеми, що пов'язані з розкриттям інформації у фінансовій звітності відповідно до міжнародних стандартів, відносяться такі:

- слабке ринкове становище;
- високий рівень тіньової економіки;
- надмірні фіскальні вимоги;
- підготовка викладацького складу та підвищення вимог до навчання бухгалтерів;
- розбіжності між вимогами міжнародних органів.

Ще однією важливою проблемою, яка характерна виключно для банківської системи, є суцільна регламентація бухгалтерського обліку державним органом – Національним банком України. Така ситуація має свої переваги та недоліки. З одного боку, така ситуація забезпечує єдність методології усієї банківської системи країни, а отже, підвищує співставність фінансових звітів окремих банків. Через високий рівень кваліфікації працівників запровадження нових стандартів у банківській системі проходить приблизно на один-два роки раніше, ніж в інших галузях. З іншого боку, процес внесення змін у нормативні документи самого Національного банку є достатньо довгим. Через це трапляються ситуації, коли нові міжнародні стандарти вже набувають чинності, а банки не мають змоги їх застосувати у своїй фінансовій звітності через те, що не внесені відповідні зміни у нормативні документи Національного банку, навіть якщо банки мають методологічну базу та програмне забезпечення для запровадження нових стандартів [1].

Вирішення цієї проблеми науковці здебільшого бачать у встановленні на законодавчому рівні обов'язку Національного банку України вносити зміни у нормативні документи не пізніше моменту введення в дію нових стандартів та змін до чинних стандартів. Інакше банки будуть змушені продовжувати формування двох окремих комплектів звітності [1; 3].

Усі ці проблеми дійсно заважають процесам переходу до міжнародних стандартів. Утім багато спеціалістів вважають більш фундаментальною проблемою, яку викличе повний перехід усієї банківської системи від національних стандартів до міжнародних: це обмеження можливості співставити фінансові звіти, які готувалися раніше багатьма банками виключно за національними стандартами протягом трьох років до дати переходу [1].

Отже, можна зазначити, що оскільки першочерговим завданням внутрішньої і зовнішньої політики України у найближчі роки є входження до європейського політичного, економічного та правового простору, то реформування системи бухгалтерського обліку на основі застосування міжнародних стандартів є пріоритетним напрямом розвитку бухгалтерського обліку. Успішне вирішення цих проблем є фундаментом, на якому будується нова філософія обліку, що обумовлює глибоке розуміння ринкових процесів, уміння їх правильно моделювати засобами бухгалтерського обліку.

Дане дослідження потребує вирішення проблеми створення методів оцінки необхідності впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і алгоритму послідовності ведення в дію стандартів.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

---

**Література:** 1. Мельникова О. Проблеми реформування бухгалтерського обліку банківської системи України / О. Мельникова // Економіка, фінанси і право. – 2006. – № 9. – С. 9–10. 2. Сениц П. Реформа, що за значущістю не поступається грошовій / П. Сениц // Вісник НБУ. – 2007. – № 11. – С. 3–7. 3. Ричаківський В. Вплив економічної кризи на впровадження принципів та методик МСФЗ у бухгалтерський облік банків України / В. Ричаківський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8. – С. 28–34. 4. Кіндрацька Л. Врахування вимог міжнародних стандартів при побудові методики обліку фінансових інструментів у банках України / Л. Кіндрацька // Вісник НБУ. – 2006. – № 8. – С. 38–45.



Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **КЛАСИФІКАЦІЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ БАНКУ ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ**

*Анотація. Розглянуто питання обліку та класифікації зобов'язань банку, їх структура; розкрито принципи, за якими здійснено розміщення зобов'язань у плані рахунків комерційних банків.*

*Анотация. Рассмотрен вопрос учета и классификации обязательств банка, их структура; раскрыты принципы, по которым осуществляется размещение обязательств в плане счетов коммерческих банков.*

*Annotation. In the article the questions of accounting and classification of bank liabilities and their structure are considered, the principles, on which the placement of the liabilities in chart of accounts of commercial banks is based are revealed.*

*Ключові слова: зобов'язання, структура зобов'язань банку, депозити, строкові депозити, кредиторська заборгованість, міжбанківські кредити.*

Актуальність даної теми полягає в тому, що банк як суб'єкт господарювання потребує оперативної, точної та доступної інформації щодо стану своїх зобов'язань для прийняття важливих управлінських рішень. Це може бути забезпечено за рахунок класифікації та систематизації облікової інформації про зобов'язання банку.

Питанням класифікації, аналізу та відображення в обліку зобов'язань банку в наш час займаються багато науковців, серед них такі вчені, як: Кіндрацька Л. М., Герасимович А. М., Стойко О. Я., В. Кириленко, Калініна О. Ю., С. Поліщук, А. Волкова та ін. Але залишається багато питань, що потребують подальшого вивчення.

Метою даного дослідження є визначення основних ознак класифікації зобов'язань комерційного банку та особливості їх відображення в обліку.

Завдання – розкрити сутність поняття "зобов'язання банку", особливості структури та класифікації зобов'язань, основи відображення зобов'язань у бухгалтерському обліку, їх розміщення у плані рахунків комерційних банків.

Об'єкт дослідження – зобов'язання комерційного банку.

Предмет дослідження – бухгалтерський облік зобов'язань банку.

Головним джерелом банківських ресурсів є залучені кошти, тобто зобов'язання банку, частка яких в середньому по банківській системі складає 80 % від загальної величини ресурсів. Зобов'язання розкривають відносини банку з постачальниками фінансових ресурсів. Джерелами постачання ресурсів для банку, крім власного капіталу, можуть бути: депозити, які належать до залучених коштів і включають кошти інших банків, кошти суб'єктів господарювання, кошти бюджетів різних рівнів, кошти фізичних осіб; позичені кошти (недепозитні запозичення), які банк одержує у вигляді кредитів від інших банків, кредитів від міжнародних фінансових установ, субординованих кредитів та шляхом розміщення власних боргових цінних паперів (депозитних сертифікатів, облігацій тощо).

Зобов'язання банку – вимоги до активів банківської установи, що зобов'язують її сплатити фіксовану суму коштів у визначений час у майбутньому. Згідно зі світовою практикою зобов'язання за їх економічним змістом поділяють на такі групи: депозити до запитання; строкові депозити; міжбанківський кредит; кредиторська заборгованість.

До депозитів до запитання відносять: залишки на поточних рахунках клієнтів; кошти місцевих бюджетів та позабюджетних фондів; кошти на коррахунках інших банків (рахунках "лоро"); кошти в розрахунках; вклади населення до запитання.

Строкові депозити – це грошові кошти, які розміщуються в банку на суворо обумовлений термін. Вони поділяються на депозити від юридичних та фізичних осіб (вклади населення). Банку вигідно залучати строкові депозити, оскільки вони стабільніші і дають змогу банкові розпоряджатися ними тривалий термін. Незважаючи на зростання процентних витрат, збільшення частки строкових депозитів у загальній сумі зобов'язань є позитивним моментом, адже вони є найстабільнішою частиною ресурсів.

Міжбанківський кредит використовується банком у разі термінової потреби в грошових коштах з метою вкладення у вигідні активні операції та для підтримання ліквідності. Міжбанківські

кредити порівняно з міжбанківськими депозитами є дорожчими і коротшими за термінами залучення. Перевагою цього виду ресурсів є його висока мобільність, основним недоліком – висока витратність.

Специфічний вид ресурсів – кредити, отримані від НБУ. Їх джерелом є здебільшого емісія. Надання кредитів Національним банком іноді пов'язане з рефінансуванням, тобто комерційні банки спочатку надають позики своїм клієнтам за рахунок власних коштів, а потім НБУ компенсує (рефінансує) їх комерційному банку.

До зобов'язань банку належать також кредиторська заборгованість бюджетним та позабюджетним фондам, заборгованість банку за господарськими операціями, заборгованість працівникам банку із заробітної плати та інші пасиви. Цей вид ресурсів є сталими пасивами банку і може бути використаний у крайніх випадках на дуже короткі терміни.

Зобов'язання показують у бухгалтерському балансі банку в окремому розділі у складі пасивів. Загальна сума зобов'язань відображає суму боргів банку, а їх структура демонструє додаткові джерела фінансування банківського бізнесу та кредиторську заборгованість банку.

На підставі бухгалтерських рахунків для обліку зобов'язань, передбачених у плані рахунків, можна подати таку класифікацію та структуру зобов'язань комерційного банку: депозитні залучення (депозити до запитання, депозити строкові, відсоткові витрати за депозитами до сплати); запозичення (міжбанківські позики, кредити, отримані від небанківських фінансових установ, боргові цінні папери власної емісії, зобов'язання за зворотними операціями РЕПО, субординований борг, нараховані відсоткові витрати до сплати); інші зобов'язання (резерви (забезпечення), дивіденди до сплати, кредиторська заборгованість за податком на прибуток; інші зобов'язання).

Сутнісними ознаками будь-якого зобов'язання є: суб'єкти або особи, між якими підписана угода; об'єкт або те, на що спрямовані права та обов'язки суб'єктів (їхні дії); зміст зобов'язання, який визначає певний вид або тип зобов'язання. Такі ознаки дають змогу ідентифікувати зобов'язання в кожному конкретному випадку і враховуються під час побудови механізму обліку зобов'язань та їх відображення в балансі.

Розміщення бухгалтерських рахунків для обліку зобов'язань підпорядковано таким принципам: за суб'єктами (контрагентами); за видами зобов'язань; за термінами розпорядження коштами.

Основні суб'єкти – кредитори, від яких банк отримує грошові кошти для формування ресурсної бази. Це: інші банки; державні установи та установи органів місцевого самоврядування; суб'єкти господарювання; фізичні особи; небанківські фінансові установи. Так, наприклад, на рахунку другого порядку за номером 16 "Кошти інших банків" показується загальна сума заборгованості комерційного банку за отриманими грошовими коштами у вигляді депозитів та кредитів перед іншими комерційними банками.

Синтетичний облік зобов'язань банку ведеться окремо за кожною групою суб'єктів (банки; суб'єкти господарювання; органи державного та місцевого самоврядування; бюджетні та позабюджетні кошти; фінансові установи – не банки; фізичні особи) на певних бухгалтерських синтетичних рахунках другого та третього порядку.

У рамках рахунків за суб'єктами окремо також виділяють бухгалтерські рахунки третього порядку для обліку зобов'язань за їх видами та типами. Так, на рахунку 160 "Кошти до запитання інших банків" відображається заборгованість за сумами коштів, що залучені від інших банків на відкриті їм у цьому банку кореспондентські рахунки (депозити до вимоги). На рахунку 161 "Строкові депозити інших банків" обліковується загальна сума заборгованості перед іншими комерційними банками за залученими від них строковими депозитами, а на рахунку 162 "Кредити, які отримано від інших банків" показується загальна сума боргу за одержаними від інших комерційних банків запозичень у формі різних видів кредитів.

У свою чергу, бухгалтерські рахунки третього порядку для обліку певних видів та типів зобов'язань, включаючи рахунки четвертого порядку, на яких такі зобов'язання обліковуються згідно з термінами розпорядження ними. На окремих рахунках обліковуються короткострокові та довгострокові зобов'язання.

Важливою особливістю депозитних залучень та запозичень у формі кредитів і розміщення цінних паперів власної емісії є те, що за ними банк мусить сплачувати проценти. Проценти – це плата за користування грошовими коштами, які банку не належать. Нарахування процентів за мобілізованими грошовими коштами банк здійснює згідно з правилами, установленими Національним банком України, не рідше одного разу на місяць. Згідно з загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку нарахування доходів та витрат і відповідності, нараховані витрати виникають як витрати, які фактично вже мали місце, але ще не сплачені. Витрати обліковуються в тому звітному періоді, до якого вони відносяться.

За правилами обліку, установленими в банку, зобов'язання за мобілізованими грошовими коштами обліковуються за двома сумами: за основною сумою боргу та за сумою процентів, нарахованих на основну суму боргу. Основна сума боргу за мобілізованими грошовими коштами – це сума номіналу депозиту або кредиту, яка вказана в договорі і є об'єктом договору.

У плані рахунків банку до кожного рахунка третього порядку, за яким обліковується сукупна сума боргу за певним типом зобов'язання, відкриваються рахунки четвертого порядку окремо для обліку основної суми боргу й нарахованих процентів за цим типом зобов'язання.

Слід відзначити, що всі бухгалтерські рахунки для обліку зобов'язань за своїм характером є пасивними і можуть мати тільки кредитове сальдо. За кредитом рахунка показується виникнення або збільшення зобов'язання, а за дебетом – зменшення або погашення зобов'язання. Аналітичні



бухгалтерські рахунки відкриваються окремо за кожним суб'єктом та видом або типом зобов'язання. Такий порядок дає можливість проконтролювати стан заборгованості перед кожним клієнтом. У номер рахунка вносять параметри, що характеризують вид, тип залучених та запозичених коштів, термін дії, строк закінчення угоди, тип контрагента, процентну ставку тощо.

Зобов'язання банку – вимоги до активів банківської установи, що зобов'язують її сплатити фіксовану суму коштів у визначений час у майбутньому. Зобов'язання класифікуються за економічним змістом. Можна зазначити, що розміщення бухгалтерських рахунків для обліку зобов'язань підпорядковано таким принципам: за суб'єктами; за видами зобов'язань; за термінами розпорядження коштами.

Питання класифікації та обліку зобов'язань банку потребує подальшого вивчення, виходячи з розгляду окремо кожної складової зобов'язань. Удосконалення обліку допоможе отримувати ще більш оперативну, точну та деталізовану інформацію щодо стану кредиторської заборгованості банку.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. Про банки і банківську діяльність : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 24. – С. 27. 2. Облік і аудит у банках / за заг. ред. проф. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2009. – 536 с. 3. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у комерційних банках України : навч. посібник / Л. М. Кіндрацька. – К. : КНЕУ, 1999. – 432 с.

**Карпович Ю. В.**

УДК 657. 44

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ**

*Анотація. Розглянуто питання організації обліку доходів спеціального фонду бюджетних установ.*

*Аннотация. Рассмотрен вопрос организации учета доходов специального фонда бюджетных учреждений.*

*Annotation. The question of organizing a revenue accounting of a special fund of budgetary institutions is regarded.*

*Ключові слова: спеціальний фонд, власні надходження бюджетних установ, облік у бюджетних установах, облікові реєстри, аналітичний облік доходів спеціального фонду.*

Ринкова трансформація економіки вимагає теоретичного переосмислення та практичного удосконалення форм і методів фінансового забезпечення розвитку бюджетної сфери. Проблема ефективного використання фінансових ресурсів повною мірою стосується бюджетних установ. При розробці механізму сучасних фінансово-економічних відносин бюджетних установ в нинішніх умовах суттєвим є питання формування, розподілу і використання фінансових ресурсів, важливою складовою яких є кошти спеціального фонду. За цих умов розвиток теорії та практики бухгалтерського обліку бюджетних установ набуває особливої актуальності.

Проблеми бухгалтерського обліку в бюджетних установах розглянуті в працях відомих вітчизняних і зарубіжних економістів: Альошина С. М., Білухи М. Т., Белова А. М., Вороніна Є. П., Онищука В. М. Корецького Л. Я., Кузьминського О. М. та ін.

Мета статті полягає в розробці теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо обліку доходів спеціального фонду в бюджетних установах.

Власні доходи бюджетних установ мають виконувати доповнюючу функцію щодо бюджетних асигнувань і забезпечувати виконання основних завдань зазначених суб'єктів господарювання стосовно непокриття доходами загального фонду. З огляду на активне включення бюджетних установ у "виробничу" діяльність, зокрема у процес надання платних послуг, зазначена категорія доходів набуває дедалі вагомішого значення серед інших об'єктів обліку.

Організація обліку власних доходів бюджетних установ, що має здійснюватись як на етапі планування показників господарсько-виробничої діяльності, так і на етапі їх фіксування у процесі

© Карпович Ю. В., 2011

бухгалтерського обліку, охоплює такі напрями: розробку класифікаційної схеми власних доходів бюджетних установ; організацію планування доходів спеціального фонду; організацію обліку надходження доходів; організацію облікових номенклатур; організацію носіїв облікової інформації.

Власні доходи, доволі різноманітні за своїм характером, поділяються на такі групи: доходи за коштами, отриманими як плата за послуги, роботи, продукцію; інші доходи бюджетних установ.

Кожна з наведених груп поділяється на підгрупи. Зазначена класифікація має досить загальний вигляд, однак вона відокремлює два принципові напрями формування доходів, перший з яких утворюється в результаті господарсько-виробничої діяльності, а другий – відображає доходи, які не є наслідком останньої і отримуються для її якомога повнішого забезпечення.

Власні доходи бюджетних установ, як і доходи загального фонду, підлягають плануванню. Для формалізації результатів планування власних доходів призначено другу складову кошторису – спеціальний фонд. Формування дохідної частини спеціального фонду проекту кошторису здійснюється за видами доходів та їх джерелами, які визначаються розробленою класифікацією доходів кожної установи відповідного галузевого профілю згідно із затвердженим галузевим переліком.

Щоб забезпечити отримання максимально вірогідного обсягу доходів, необхідно заздалегідь сформуванати систему показників, застосовуваних у розрахунках [1].

До спеціальних коштів належать доходи від позабюджетної діяльності установ (надання платних послуг), одержання яких передбачено відповідними нормативно-правовими актами, зокрема: орендна плата; квартирна плата; доходи від будинків, які належать установам; доходи від експлуатації транспорту установ; доходи від лекцій, вечорів, концертів; плата за навчання на контрактній основі в навчальних закладах усіх рівнів акредитації; вхідна плата в музеї та виставки; доходи від підсобних негосподарських підприємств; оплата за навчання учнів у гуртках при школах; інші кошти від надання послуг, виконання робіт, виконання іншої діяльності.

Для зберігання спеціальних коштів в установах уповноважених банків відкривається окремий поточний рахунок для всіх видів спеціальних коштів установи, а в умовах казначейського обслуговування позабюджетних коштів – спеціальний реєстраційний рахунок для обліку спеціальних коштів в органах Державного казначейства.

Облік коштів спецфонду та їх використання установою ведеться на рахунку 71 "Доходи спеціального фонду". Даний рахунок має 6 субрахунків:

- 711 "Доходи по коштах, отриманими як плата за послуги";
- 712 "Доходи за іншими джерелами власних надходжень бюджетних установ";
- 713 "Доходи за іншими надходженнями спеціального фонду";
- 714 "Кошти батьків за надані послуги";
- 715 "Доходи, спрямовані на покриття дефіциту загального фонду";
- 716 "Доходи за витратами майбутніх періодів" [2].

За кредитом цих субрахунків записують нараховані та одержані доходи за спеціальними коштами. За дебетом протягом року записують зменшення доходів, а 31-го грудня (в кінці дня) за дебетом записується загальна сума проведених за рік видатків за спеціальними коштами з субрахунку 811 "Видатки за коштами, отриманими як плата за послуги". Кредитове сальдо показує суму одержаних з початку року доходів за спеціальними коштами. Сальдо на перше січня показує перевищення доходів над видатками.

Облікові реєстри, де фіксується інформація щодо власних доходів бюджетних установ, такі: меморіальний ордер № 4 – накопичувальна відомість за розрахунками з іншими дебіторами; меморіальний ордер № 6 – накопичувальна відомість за розрахунками з іншими кредиторами; меморіальний ордер № 15 – зведена накопичувальна відомість за розрахунками з батьками на утримання дітей; меморіальний ордер № 14 – накопичувальна відомість нарахування доходів спеціального фонду бюджетних установ [3].

Аналітичний облік доходів та видатків за спеціальними коштами ведеться в Книзі обліку доходів і видатків за спеціальними коштами [4].

Таким чином, було узагальнено інформацію щодо організації обліку доходів спеціального фонду бюджетних установ, яка спрямована на підвищення оперативності та якості обліку, що дозволяє забезпечити високу ефективність процесу управління спеціальним фондом бюджетної установи.

*Наук. керівн. Жовтопул М. М.*

**Література:** 1. Перелік власних надходжень бюджетних установ та організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 29.06.2000 р. № 146. 2. Сліпачук О. Облік коштів спецфонду на окремих субрахунках. ДК № 7 від 12.05.2003 р. [Електронний ресурс] / О. Сліпачук. – Режим доступу : <http://www.dtk.com.ua/show/3cid0772.html>. 3. Свірко С. В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах [Електронний ресурс] / С. В. Свірко. – Режим доступу : <http://ecolib.com.ua/article.php?book=27&article=3357>. 4. Інструкція про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ, затверджена наказом Державного казначейства України від 10.07.2000 р. № 61.

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ФОРМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ОБЛІКОВІ РЕГІСТРИ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

*Анотація. Розглянуто основні теоретичні аспекти та застосування форм бухгалтерського обліку, що є дуже важливим моментом для кожної організації.*

*Аннотация. Рассмотрены основные теоретические аспекты и применения форм бухгалтерского учета, которые являются очень важным моментом для каждой организации.*

*Annotation. Basic theoretical aspects and applications of forms of record-keeping, which are a very important moment for every organization, were considered in this article.*

*Ключові слова: форма бухгалтерського обліку, обліковий регістр, меморіальний ордер, аналітичний облік, синтетичний облік.*

Для того щоб визначити облікову політику бюджетної установи, керівник повинен обрати форму бухгалтерського обліку як визначену систему регістрів, порядок і спосіб реєстрації в них інформації з дотриманням єдиних принципів, установлених законодавчими актами.

Актуальність теми полягає в тому, що однією з важливих передумов раціональної організації обліку є застосування найбільш ефективної форми бухгалтерського обліку, його технічної оснащеності.

Окремі аспекти форм бухгалтерського обліку та облікових регістрів у бюджетних установах розглядаються у працях таких авторів, як Плаксієнко В. Я., Атамас П. Й., Свірко С. В. та ін.

Метою даної роботи є розгляд бухгалтерського обліку в бюджетних установах, послідовності запису господарських операцій в облікові регістри та будова самих регістрів.

Згідно із Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" (від 16.07.1999 р.) установа сама обирає форму бухгалтерського обліку з урахуванням особливостей своєї діяльності, техніки і технології обробки облікових даних. Основними, найбільш поширеними формами бухгалтерського обліку в бюджетних установах на сучасному етапі є меморіально-ордерна, журнал-головна, журнально-ордерна і машинно-орієнтовані (автоматизовані) форми обліку. Меморіально-ордерна форма обліку рекомендована для застосування в бюджетних установах Наказом Державного казначейства України № 68 від 27.07.2000 р, яким затверджено Інструкцію про форми меморіальних ордерів бюджетних установ і порядок їх складання [1]. Інструкція про форми меморіальних ордерів передбачає використання в бюджетних установах 15 основних меморіальних ордерів у формі накопичувальних відомостей, кожна з яких має спеціальне призначення і специфічну будову, та одного меморіального ордеру типової форми, призначеного для оформлення інших операцій, які не охоплені основними меморіальними ордерами.

Журнал-головна форма обліку застосовується в централізованих бухгалтеріях установ освіти, культури, охорони здоров'я, у профтехучилищах, органах законодавчої та виконавчої влади України тощо. Ця форма обліку багато в чому подібна до меморіально-ордерної, тому її часто вважають різновидом або спрощеним варіантом останньої, з чим важко погодитися. Суттєва відмінність журнал-головної форми обліку від меморіально-ордерної полягає в суміщенні хронологічного і систематичного записів на синтетичних рахунках (субрахунках 1-го порядку) в одному процесі і в одному обліковому регістрі – Журнал-головній книзі [2, с. 72].

У книзі журнал-головної типової форми № 308 (бюджет) ліва сторона (4 графи) призначена для хронологічної реєстрації господарських операцій, права – для систематичного обліку операцій на синтетичних рахунках (субрахунках). Для кожного рахунку у книзі відводяться 2 графи: дебет і кредит. Кількість граф повинна бути достатньою для відображення всіх рахунків (субрахунків), які використовуються в даній установі. Цим і визначаються розміри книги або ж кількість вкладних сторінок, тому при великій кількості рахунків вона стає громіздкою і незручною для використання. Це єдиний її недолік [2, с. 84].

Таким чином, журнал-головна форма книги дає змогу оперативного контролювати дотримання вимог принципу подвійного запису про рівність дебетових і кредитових оборотів та залишків на рахунках і завдяки цьому відмовитися від щомісячного складання оборотної відомості за синтетичними рахунками. Це дещо спрощує і полегшує ведення синтетичного обліку, що вигідно відрізняє цю форму обліку від меморіально-ордерної. Аналітичний облік за цією формою ведеться таким же чином, як і при меморіально-ордерній формі.



Журнально-ордерна форма обліку застосовується у вищих навчальних закладах, наукових установах, організаціях Міністерства внутрішніх справ та деяких інших. Вона базується на відомих принципах побудови журналів-ордерів за кредитовою ознакою, суміщення хронологічних і систематичних записів, їх суворої регламентації. Допоміжні відомості дають змогу сумістити аналітичний і синтетичний облік, що значно підвищує оперативність облікового процесу. Але перехід на новий план рахунків і нову бюджетну класифікацію зумовлюють необхідність значних змін як у кореспонденції рахунків, так і побудові самих реєстрів цієї форми обліку.

Послідовне використання технічних засобів обліку вносить суттєві зміни в техніку і послідовність облікових записів, у форму і зміст самих облікових реєстрів. З'явилися машинно-орієнтовані форми бухгалтерського обліку в бюджетних установах. Державне казначейство України розробило і затвердило типові форми меморіальних, ордерів (накопичувальних відомостей) для автоматизованого ведення обліку, орієнтуючи розробників програмного забезпечення для автоматизації обліку в бюджетних установах на дотримання принципів журнал-головної форми обліку [3, с. 24].

Проте через обмеженість коштів у бюджетних організаціях на придбання сучасної обчислювальної техніки і програмного забезпечення до неї, високу вартість послуг з обробки облікової інформації в обчислювальних центрах (станціях) домінуючим на цей час у бюджетних установах України є застосування форм бухгалтерського обліку, орієнтованих на ручну працю, з частковим використанням персональних комп'ютерів.

*Наук. керієн. Жоєтопул М. М.*

**Література:** 1. Інструкція про форми меморіальних ордерів бюджетних установ та порядок їх складання № 68 : Наказ Головного управління Державного казначейства України від 27.07.2000 р. № 68 // Все про бухгалтерський облік. – 2000. – № 87. – С. 27–31. 2. Плаксієнко В. Я. Основи обліку в бюджетних організаціях : навчальний посібник / В. Я. Плаксієнко, П. Й. Атамас. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 284 с. 3. Свірко С. В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах / С. В. Свірко. – К. : НІСД, 2006. – 576 с. 4. Варналій З. Техніка облікової реєстрації [Електронний ресурс] / З. Варналій. – Режим доступу : <http://www.refine.org.ua/pageid-583-1.html>.

УДК 0053:657.1

**Рибка А. А.**

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПОБУДОВА

*Анотація. Розглянуто сутність, зміст та фундаментальні теоретичні основи управлінського обліку.*

*Аннотация. Рассмотрены явления, содержание и фундаментальные теоретические основы управленческого учета.*

*Annotation. The phenomena, maintenance and fundamental theoretical bases of administrative account, are considered in the article.*

*Ключові слова: управлінський облік, контролінг, функція, аналіз, планування, контроль, інформація.*

В умовах ринкової економіки становлення системи нормативного регулювання управлінського обліку в Україні, його стандартизації і формування ринкових відносин виникла необхідність проведення глибоких досліджень економічної природи, сутності, змісту управлінського обліку, його фундаментальних теоретичних основ.

Значний внесок у розвиток управлінського обліку в зарубіжних країнах внесли Аксененко А. Ф., Зудилін А. П., Івашкевич В. Б., Ніколаєва С. Н., Палій В. Ф., Ткач В. І. та ін.

© Рибка А. А., 2011



Проблемам управлінської орієнтації бухгалтерського обліку присвячені роботи українських вчених: Борьдіна О. С., Голова С. Ф., Москаківського В. Б., Пушкаря М. С., Нападівської Л. А., Сопко В. В., Чумаченка М. Г., Шевчука С. І. і багатьох інших.

Незважаючи на те, що інтерес до управлінського обліку в Україні постійно зростає, далеко не завжди спостерігається єдність думок щодо сутності, ролі та призначення управлінського обліку, його місця в системі управління підприємством, теорії обліку. До найбільш суперечливих питань, які потребують особливої уваги, відноситься також сутність та значення управлінського обліку.

Так, В. Сопко вважає, що внутрішньогосподарський облік (так званий управлінський, виробничий контролінг) не є самостійним бухгалтерським обліком. Це продовження, а точніше подальше поглиблення, деталізація даних бухгалтерського фінансового обліку в частині затрат і доходів діяльності, коли розкривається вся ефективність придбання ресурсів, їх переробки, технологічних та організаційних рішень, мотивації. Побудова внутрішньогосподарського обліку включає різну технологічну, технічну, маркетингову інформацію, яка здатна впливати на оптимізацію управлінських рішень щодо скорочення затрат, збільшення доходів, одержання додаткового прибутку або зменшення збитків, тобто управлінський облік будується автономно, а тому є самостійним обліком.

Не можна також погодитись з авторами, які відносять управлінський облік до системи оперативного управління: "Управлінський облік – це автономна система оперативного управління підприємством, яка залежно від умов... і об'єкта вивчення може включати такі блоки систем: нормування, планування, аналіз, контроль, ціноутворення та ін." [1]. Управлінський облік покликаний обслуговувати систему управління, яка включає функції планування, обліку, аналізу, контролю, нормування з метою прийняття оптимальних управлінських рішень.

Вищезазначені автори під управлінським обліком розуміють процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації інформації, що використовується управлінським персоналом для планування, оцінки і контролю у самому підприємстві. "Сутність управлінського обліку міститься в інтерпретуванні діючої системи обліку витрат і доходів, нормування, контролю та аналізу, яка накопичує інформацію для прийняття оперативних управлінських рішень і координації проблем майбутнього розвитку кожного окремо взятого підприємства".

Управлінський облік згідно зі ст. 1 Закону розглядається як система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [2].

Голов С. Ф. управлінський облік визначає як процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації інформації, яка використовується управлінським персоналом для планування, оцінки та контролю у самій організації і для забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів. Автор цю частину системи бухгалтерського обліку, яка забезпечує потреби управління в інформації, називає управлінським обліком [3].

Чумаченко М. Г. відзначає, що "основною функцією управлінського обліку є складання попередніх кошторисів затрат, оперативне виявлення відхилень від кошторисів, систематичний аналіз витрат виробництва і варіантів управлінських рішень на базі оцінки їх собівартості" [4].

До суттєвої ознаки управлінського обліку Пушкар М. С. відносить "обмеження об'єктів обліку витратами на виробництво і калькулювання собівартості продукції" [1].

Аналізуючи дослідження вищезазначених вчених, можна сказати, що сутність управлінського обліку в сучасний період становить підготовку інформації в обсязі, необхідному керівництву для ефективного контролю та прийняття своєчасних управлінських рішень. При цьому якість і оперативність прийнятих рішень залежить від корисності, якості інформації та своєчасного її отримання. Отже, сутність управлінського обліку можна визначити як виробництво інформації для здійснення ефективного управління. Сучасні дослідники зводять сутність управлінського обліку до облікової інформації, необхідній керівництву, користувачам для прийняття своєчасних, обґрунтованих управлінських рішень на різних рівнях виробничої діяльності.

Отже, прийняття рішень є невід'ємною частиною процесу управління, при цьому управлінський облік повинен охоплювати всю послідовність операцій із прийняття управлінських рішень: планування, організацію робіт, аналіз, контроль і прийняття рішень. Тобто управлінський облік – це система інформації, яка забезпечує найбільш ефективне планування, облік, контроль, аналіз та прийняття управлінських рішень.

Метою управлінського обліку є "виробництво" інформації для прийняття рішень та контроль результатів і ефективності виконання прийнятих рішень.

Управлінський облік – це складова системи управління підприємством, тому сфера і особливості його функціонування повинні повністю відповідати вимогам системи управління. Тобто із зазначеного вище можна зробити висновок, що управлінський облік як інформаційна система, яка забезпечує персонал інформацією для більш ефективного планування, обліку, аналізу, контролю та прийняття управлінських рішень.

Сучасний управлінський облік використовує не лише внутрішню, але й зовнішню інформацію, не лише фінансові, але і нефінансові показники, забезпечує потреби не лише виробництва, а й маркетингу і інших функцій бізнесу. За допомогою управлінського обліку здійснюється контроль і аналіз поточних, а також довгострокових цілей. Управлінський облік забезпечує ефективне управління діяльністю підприємств, конкурентоспроможність і становище на ринку. Управлінські рішення ґрунтуються на плановій, нормативній, технологічній, технічній, аналітичній та інших видах

інформації, яка залучається у сферу управлінського обліку для того, щоб підготувати інформацію для задоволення потреб менеджерів.

Безумовно, без системи управлінського обліку не можливе ефективне функціонування системи управління, адже лише система обліку забезпечує ефективні зворотні зв'язки між суб'єктом та об'єктом управління. Тому треба вважати, що управлінський облік – це система обліку, а не система управління підприємством. Адже недоцільно створювати ще одну систему управління в той час як відсутня система, яка б здатна була обслуговувати систему управління необхідною інформацією.

*Наук. керівн. Безкоровайна Л. В.*

**Література:** 1. Нападівська Л. В. Управлінський облік : підручник / Л. В. Нападівська. – К., 2009. – 554 с. 2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 3. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – К., 2009. – 704 с. 4. Борідкін О. С. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік: концепція і організація / Борідкін О. С., Чумаченко М. Г. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 2. – С. 74–75.

УДК 005.584

**Жолудь И. А.**

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ТЕХНОЛОГИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*Аннотация. Рассмотрена технология организации эффективной системы управленческого контроля на предприятии.*

*Анотація. Розглянуто технологію організації ефективної системи управлінського контролю на підприємстві.*

*Annotation. In the article technology of organization of the effective administrative checking system on an enterprise is considered.*

*Ключевые слова: система, внутренний контроль, задачи контроля, экономичность контроля, критерии оценки.*

В настоящее время в силу усиления конкурентных отношений на мировых и отечественных рынках, стремительного развития и смены технологий, растущей диверсификации бизнеса и усложнения бизнес-проектов управление коммерческой организацией существенно изменяется, что обуславливает модификацию ее контрольных систем. Поэтому в современных условиях внутренний контроль приобретает характер основы, присутствующей на всех уровнях управления. В более широком смысле в конкурентной среде рыночных отношений эффективный управленческий контроль является гарантией успешной деятельности организации.

Большой вклад в обоснование особой управленческой функции контроля внесли Ф. Тейлор и А. Файоль, идеи которых способствовали превращению его в творческий исследовательский процесс. Закономерным итогом эволюции данной модели управленческого контроля стала концепция "рациональной бюрократии" М. Вебера. В его теории контроль становится уже не просто функцией и процессом, он превращается в важнейший элемент управленческой системы, построенной на принципах рациональности, обезличенности и иерархии. Среди ученых, внесших существенный вклад в понимание контроля, можно также назвать П. Блау, П. Бурдьё, З. Баумана, А. Гулднера, М. Крозье, Р. Мертон, П. Селзника и др. [1].

Цель исследования – рассмотреть основные этапы процесса контроля и определить критерии оценивания эффективности управленческого контроля.

Задачи исследования – определить сущность управленческого контроля и этапы его организации; рассмотреть процесс оценивания эффективности управленческого контроля.

Объект исследования – управленческий контроль в деятельности предприятия.

© Жолудь И. А., 2011



Предмет исследования – технология организации управленческого контроля на предприятии.

Созданная в организации система контроля обеспечивает обратную связь между ожиданиями, первоначальными планами и достигнутыми реальными показателями. Наличие или отсутствие внутреннего контроля в публичной компании рассматривается как важный фактор эффективности менеджмента. Контроль должен быть простым и основываться на несложных, но оригинальных методах.

С научной точки зрения, управленческий контроль целесообразно представить как систему, состоящую из элементов управленческой информационной системы, центров ответственности, техники контроля, процедур контроля, среды контроля, системы учета, кадров контроля.

Внутренний контроль призван помогать менеджерам грамотно управлять бизнес-процессами. Основными целями системы внутреннего контроля являются: а) снижение финансовых потерь; б) своевременная адаптация предприятия к изменениям во внутренней и внешней среде; в) сохранение и эффективное использование разнообразных ресурсов и потенциалов организации.

Контрольная деятельность может быть осуществлена лишь при наличии планов и организационной структуры. План организации и планы подразделений содержат те оценочные стандарты, по которым и возможно определить качество и эффективность выполненной работы. Процесс контроля на предприятии состоит из следующих этапов: конкретизация оценочных нормативов (стандартов); сопоставление фактических результатов с нормативами; выработка и предложение практических корректирующих рекомендаций.

Первый этап. Стандарты (оценочные нормативы) – это конкретные цели, степень достижения которых поддается измерению. Они должны иметь временные рамки, в которых должна быть выполнена работа, и конкретный критерий, по которому оценивается работа. Установление стандартов позволяет сопоставить реально сделанную работу с запланированной.

Достаточно легко установить стандарты для величин, поддающихся количественному измерению, но многие цели не поддаются количественному выражению напрямую. В этом случае необходимо найти их косвенное выражение через другие показатели.

Второй этап процесса контроля состоит в сопоставлении реально достигнутых результатов с установленными стандартами. На этом этапе необходимо предпринять следующие действия: определить масштаб допустимых отклонений; измерить результаты; оценить полученную информацию о достигнутых результатах; сравнить результаты работы с установленными стандартами.

Система контроля должна срабатывать только при наличии заметных отклонений от стандартов. Для этого руководство устанавливает масштаб допустимых отклонений. Если обнаруживаются отклонения, не выходящие за рамки этого масштаба, то такие отклонения не вызывают тревоги.

Самый трудный и дорогостоящий элемент контроля – измерение результатов, позволяющее установить, насколько удалось соблюсти установленные стандарты.

Третий этап. На данном этапе менеджер определяет, какие действия следует предпринять:

невмешательство в работу: если фактические результаты совпадают с установленными стандартами или имеющиеся отклонения невелики (не превышают масштаб допустимых отклонений), то лучше ничего не предпринимать;

устранение отклонений: если фактические результаты имеют значительные отклонения (превышающие масштаб допустимых отклонений), то следует установить причины отклонений и добиться возвращения к правильным действиям;

изменение стандартов: если в процессе реализации плана становится ясно, что планы составлены слишком оптимистично (пессимистично) и требования стандартов выполнить практически невозможно (чрезвычайно легко), то в таких случаях стандарты пересматриваются в сторону понижения (повышения) [2, с. 171–176].

Чтобы система контроля была эффективной и минимизировались отрицательные последствия, ее необходимо периодически оценивать. Критериями такой оценки могут быть:

1) выполнение задач контроля – контроль должен определять совпадения или отклонения в системе управления организацией; способствовать своевременному устранению отклонений, выработке эффективных решений. Для оценки системы контроля по этому критерию необходимо дать ответ на следующие вопросы:

спроектирована ли система контроля так, чтобы обеспечить существенные, а не тривиальные измерения;

предоставляет ли система контроля менеджерам информацию, на основе которой можно действовать в разумных временных рамках;

2) экономичность контроля – следует оценить расходы, связанные с обнаружением и устранением выявленных в процессе контроля недостатков; затраты на персонал и технику контроля;

3) эффект влияния на людей – необходимо выяснить, вызывает ли у работников применяемая система контроля положительные стимулы или негативные, стрессовые реакции. Для повышения эффективности контроля и избежания его отрицательного влияния на людей рекомендуется: устанавливать осмысленные стандарты, воспринимаемые сотрудниками; устанавливать жесткие, но достижимые стандарты; избегать чрезмерного контроля.

Система контроля характеризуется определенной целенаправленностью. Это свойство системы проявляется в том, что все элементы и звенья контроля служат общей цели — обеспечению эффективного управления [3].

По мнению автора, для получения оптимальных результатов по управленческому контролю необходимо, чтобы проводился контроль на всех этапах деятельности предприятия, начиная с планирования и заканчивая получением прибыли. Поэтому на больших предприятиях можно создавать специальные отделы по контролю. На небольших предприятиях часть функций по осуществлению контроля может быть положена на бухгалтерский отдел, который будет предоставлять для руководителей ежемесячную оценку деятельности подразделений или предприятия в целом. Таким образом, бухгалтерия будет функционировать как субъект системы управленческого контроля.

В современных условиях, характерных усилением конкурентных отношений, широко-масштабным распространением новых ресурсо-, энерго- и трудосберегающих технологий, растущей диверсификацией и транснационализацией бизнеса, ростом доли крупных негосударственных организаций, возникает необходимость усиления внимания теоретиков и практиков корпоративного управления к вопросам контроля, так как усложнение хозяйственной жизни будет требовать новых подходов к разработке адекватных систем, способных обеспечить конкурентоспособность компаний.

*Научн. рук. Безкоровайная Л. В.*

**Литература:** 1. Аляев А. Контроль в управлении: становление интерпретационной модели / А. Аляев // Власть. – 2008. – № 5. – С. 22–28. 2. Томас Р. Количественный анализ хозяйственных операций и управленческих решений : учебник / Р. Томас ; пер. с англ. ; науч. ред. канд. экон. наук В. М. Матвеева. – М. : Дело и Сервис, 2010. 3. Бурцев В. В. Управленческий контроль на предприятии : методология и организация / В. В. Бурцев // Управленческий учет. – 2009. – № 8. – С. 13–17.

УДК 657.421.3

**Захаренко Т. А.**

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ**

*Анотація. Розглянуто нематеріальні активи, що є одним з найбільш складних об'єктів обліку. Уточнено категоріально-понятійний апарат, досліджено суть і класифікацію нематеріальних активів, особливості їх бюджетного обліку.*

*Аннотация. Рассмотрены нематериальные активы, которые являются одними из наиболее сложных объектов учета. Уточнен категориально-понятийный аппарат, исследованы суть и классификация нематериальных активов, особенности их бюджетного учета.*

*Annotation. Non-material assets as complicated objects of accounting have been regarded. The category-conceptual apparatus is specified, essence and classification of non-material assets, features of their budgetary account, are investigated.*

*Ключові слова: бюджетний облік, нематеріальні активи, об'єкт права інтелектуальної власності.*

У сучасних умовах розвитку економіки підвищення пріоритетності нематеріальних активів, особливо інтелектуального капіталу, інноваційної праці, є одним з головних чинників економічного зростання. Ця реальність потребує нових підходів до формування повної та достовірної інформації для управління нематеріальними активами як об'єктами бухгалтерського обліку. Визначальною рисою сучасного періоду розвитку є зростання в суспільному виробництві ролі науково-технологічних знань та інших результатів творчої діяльності людини. Використання накопичених знань приводить до суттєвих змін у характері діяльності підприємств, організацій та установ, неухильного зростання нематеріальних активів.

© Захаренко Т. А., 2011





Проблеми сутності й обліку нематеріальних активів досліджували вітчизняні вчені Алексеєва А. В., Білуха М. Т., Голов С. Ф., Єфіменко В. І., Завгородній В. П., Кононенко О. О., Лишилєнко О. В., Мних Є. В., Павлюк І. М., Петрик О. А., Ткаченко Н. М., Швець В. Г., Чумаченко М. Г., Яремчук С. О., та зарубіжні: Андрєєв В. Д., Баканов М. І., Качалін В. П., Мендрул А. Г., Мікерін Г. І., Хендріксен Е. С., Шнейдеман Л. З. та ін.

Метою роботи є обґрунтування теоретико-методологічних особливостей положень чинної системи обліку нематеріальних активів бюджетних установ й відбиття їх на рахунках бухгалтерського обліку.

Нематеріальні активи – це активи, які не мають фізичної й/або матеріальної форми незалежно від вартості й використовуються установою в процесі виконання основних функцій більше одного року [1, с. 59]. У бюджетному обліку нематеріальні активи визначаються за такими ознаками: розглянутий актив є немонетарним активом, не має матеріальної форми, може бути ідентифікований і втримується установою з метою використання більше 1 року.

Бухгалтерський облік нематеріальних активів здійснюється в установах відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи", затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99 № 242. Для бюджетних установ бухгалтерський облік здійснюється згідно з Інструкцією про облікові необоротні активи бюджетних установ, затвердженою Наказом Державного казначейства України від 17.07.2000 р. № 64 [1].

У Плані рахунків нематеріальні активи враховуються на рахунку 12 "Нематеріальні активи" з розподілом на субрахунки:

121 "Авторські й суміжні з ними права" (враховуються права установи на літературні й музичні добуток, програми для електронно-обчислювальних машин, бази даних і т. п.);

122 "Інші нематеріальні активи" (враховуються інші нематеріальні активи з розподілом за такими групами: права користування природними ресурсами, права користування майном, права на знаки для товарів і послуг, права на об'єкти промислової власності, гудвіл (перевищення вартості придбання над частиною покупця в слушній вартості придбаних активів), інші нематеріальні активи) [2, с. 59].

Нематеріальні активи для відображення в обліку повинні бути закінченими й засвідченими відповідними документами (патентом, сертифікатом, ліцензією й т. п.) у порядку, установленому чинним законодавством України. На облік у складі нематеріальних активів беруться придбані права на володіння, користування й розпорядження об'єктом нематеріальних активів після відчуження їх (прав) від колишніх власників і визначення його вартості.

Придбаний об'єкт авторського права за умов користування ним, без передачі прав на володіння або розпорядження, не враховується у складі нематеріальних активів. Витрати, пов'язані із придбанням (створенням) таких об'єктів, визнаються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були здійснені без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальним активом [2, с. 59].

Частина 2 статті 11 Закону України "Про авторське право й суміжні права" передбачає, що авторське право на витвір виникає внаслідок факту його створення. Для виникнення й здійснення авторського права не потрібно реєстрації витвору або якого-небудь іншого спеціального його оформлення, а також виконання яких-небудь інших формальностей [1].

Нематеріальні активи відображаються в бухгалтерському обліку й звітності за первісною вартістю (за фактичними витратами на їхнє придбання й виготовлення), а об'єкти, які переоцінювалися, – відбудовною вартістю. Сформована з урахуванням цих особливостей первісна вартість нематеріальних активів відбивається в бухобліку за дебетом рахунку 12. Разом з тим у бюджетних організаціях збільшується (створюється) фонд необоротних активів за кредитом субрахунку 401 "Фонд необоротних активів". Суми ПДВ ставляться або до складу податкового кредиту (якщо підприємство є платником ПДВ), або до складу витрат підприємства (якщо воно не є платником ПДВ) [3]. Зміна первісної вартості нематеріальних активів допускається лише у випадках переоцінки й модернізації відповідних об'єктів.

Форми фінансової звітності бюджетних установ, органів Державного казначейства України з виконання бюджетів усіх рівнів і кошторисів витрат і порядок їх заповнення встановлюються Державним казначейством України [1].

Таким чином, розглянутий матеріал дав змогу уточнити методичні підходи до сутності нематеріальних активів шляхом визначення особливостей і характерних ознак цього виду активів, їх обліку в бюджетних установах.

*Наук. керівн. Жовтопуп М. М.*

**Література:** 1. Лист Державного Департаменту Інтелектуальної Власності від 05.08.2009 р. № 16-13/4470 "Щодо об'єктів авторського права". 2. Інструкція з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ, затверджена Наказом Державного казначейства України 17.07.2000 р. № 64 // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 7. – С. 55–66. 3. Слипачук О. Облік необоротних активів. Документальне оформлення, аналітичний і синтетичний облік вступів необоротних активів [Електронний ресурс] / О. Слипачук. – Режим доступу : <http://www.dtk.com.ua/show/3cid1691.html>.

## ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ

*Анотація. Розглянуто особливості обліку капіталу банку відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку; визначено економічні нормативи, що регулюють діяльність комерційних банків.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности учета капитала банка в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета; определены экономические нормативы, регулирующие деятельность коммерческих банков.*

*Annotation. The article deals with features of the bank's capital account the in accordance with international accounting standards, economic norms regulating the activities of commercial banks are defined.*

*Ключові слова: комерційний банк, власний капітал, фінансовий облік банку.*

Особливості проведення реформи в Україні на відміну від інших держав СНД полягають у тому, що відбувається одночасний перехід на новий план рахунків і складання загальної фінансової звітності. Тому питання особливостей обліку власного капіталу комерційного банку на сучасному етапі розвитку економіки досить актуальне і йому приділяється значна увага економічної науки.

Дослідженням особливостей обліку власного капіталу банку займалися: Васюренко О. В., Сердюк Л. В., Сидоренко О. М. та ін.

Мета дослідження – визначення особливостей обліку капіталу відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Завдання дослідження – розкрити зміст обліку операцій комерційного банку з формування статутного капіталу та визначення фінансового результату року; розкрити вимоги до складання основної бухгалтерської звітності комерційного банку.

Об'єкт дослідження – формування капіталу банку.

Предмет дослідження – облікові процеси та процедури комерційного банку.

До власних ресурсів комерційних банків, або до банківського капіталу, належать фонди, які створюються банками для забезпечення фінансової сталості, комерційної і господарської діяльності, а також прибуток поточного та минулого років. Структура банківського капіталу не є сталою за якісним складом і змінюється протягом року залежно від багатьох факторів, зокрема від якості активів, використання прибутку, політики банку щодо забезпечення приросту капітальної бази тощо. Аналіз власного капіталу банку становить складне, комплексне завдання, під час розв'язання якого слід враховувати не лише загальний фінансовий стан банку та його діяльність, а й проаналізувати кон'юнктуру ринку банківських операцій і послуг, економічний стан учасників (акціонерів) банку та його клієнтів. Тому щоб дати більш-менш реалістичну оцінку стану власного капіталу конкретного банку, у процесі його аналізу слід дотримуватись, зокрема, таких основних положень.

1. На стан і перспективи формування власного капіталу банку суттєво впливає зовнішнє середовище, у якому він функціонує, зокрема стан, у якому перебуває економіка країни. Збиткова діяльність більшості суб'єктів господарювання, наприклад, зменшує можливості банків збільшувати розміри статутного капіталу за рахунок додаткової емісії акцій, змушує шукати інші джерела ресурсів, зокрема залучати кошти на умовах субординованого боргу.

2. Доцільно враховувати стратегію і тактику конкретного банку, яких він дотримується, здійснюючи банківські операції та надаючи послуги. Зокрема, великим банкам, за інших рівних умов, легше у разі необхідності залучити додаткові ресурси, ніж середнім та малим банкам, що вимагає від останніх більш зваженого підходу до формування власного капіталу.

3. Необхідно враховувати вид банку, класифікованого, зокрема, за такими ознаками: форма власності; коло виконуваних операцій; організаційно-правова форма діяльності; сектор ринку, де функціонує банк.

4. В аналізі слід керуватися вимогами чинного законодавства, зокрема нормами, що регулюють формування статутного капіталу, резервного капіталу та інших фондів і резервів, а також враховувати порядок оподаткування прибутку юридичних осіб та доходів фізичних осіб.

5. Необхідно використовувати економічні нормативи, які застосовують при регулюванні діяльності банків органи банківського регулювання та нагляду. НБУ встановлює спеціальні значення економічних нормативів для певного виду діяльності банків.



6. Слід враховувати функціональне призначення власного капіталу. Незначна питома вага власного капіталу в сукупному капіталі пов'язана, насамперед, із тим, що банки в ринковій економіці є фінансовими посередниками. Це дає змогу їм залучати значні грошові кошти та вкладати їх в активи з метою одержання прибутку.

7. Важливо під час аналізу власного капіталу визначити вартість окремих його складових елементів, а потім порівняти із вартістю залученого та позиченого капіталу. Зокрема існує думка, що власний капітал є безплатним джерелом банківських ресурсів. Однак це не відповідає дійсності. Так, вартість статутного капіталу від випуску звичайних акцій базується на трьох чинниках: розмірі дивідендів, темпах приросту дивідендів та на ринковій ціні простих акцій. Вважається також, що вартість власного капіталу за рахунок нерозподілених прибутків така сама, як і вартість випуску звичайних акцій, тільки без поправки на витрати на емісію.

8. У процесі аналізу власного капіталу банку, виходячи з його цілей, слід використовувати методи всіх видів фінансового аналізу. Зокрема, вивчення власного капіталу слід починати з аналізу складових його елементів, порівняти їх із показником сукупного власного капіталу за їх питомою вагою. Кількісний аналіз структури власного капіталу банку слід здійснювати в динаміці, щоб відстежувати зміну в його структурі за період, що аналізується, та визначити тенденції розвитку. Важливо порівняти структуру власного капіталу конкретного банку з аналогічними показниками інших банків або із середньобанківськими.

9. Здійснюючи аналіз власного капіталу банку, потрібно чітко розуміти його суть, а також враховувати класифікацію власного капіталу за різними ознаками.

10. Аналізуючи власний капітал, потрібно враховувати існуючі обмеження щодо діяльності банків. Так, банкам забороняється діяльність у сфері матеріального виробництва, торгівлі (за винятком реалізації пам'ятних, ювілейних та інвестиційних монет) і страхування, крім виконання функцій страхового посередника. Спеціалізованим банкам (за винятком ощадного) забороняється залучати вклади від фізичних осіб у обсягах, що перевищують 5 % регулятивного капіталу банку. Для якісного аналізу структури власного капіталу важливо знати його складові. При цьому варто розрізняти два види капіталу банку: капітал як сума всіх його фондів (п'ятий клас бухгалтерського балансу); капітал, розрахований за спеціальною методикою Центрального банку, що потім використовується при розрахунку деяких обов'язкових нормативів; у даному випадку в загальний об'єм капіталу входять тільки фонди, сформовані за рахунок чистого прибутку і зменшені на ризикові активи (цінні папери і дебіторська заборгованість по господарській діяльності). У цілому капітал банку складається з: статутного фонду; резервів банку; нерозподіленого прибутку. Згідно з чинними правилами рахунки п'ятого класу можуть кореспондувати з дебіторами, кредиторами та рахунками готівкових коштів лише у разі сплати дивідендів та внесків від акціонерів, збільшення капіталу банку шляхом переоцінки активів. У всіх інших випадках рахунки п'ятого класу кореспондуються тільки між собою.

Центральною ланкою фінансово-кредитної системи в сучасній економіці виступають банки. Від правильної облікової політики банку залежить його функціонування. Облік власного капіталу є важливою складовою облікової політики банку.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. Про банки і банківську діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua). 2. Положення про порядок створення і державної реєстрації банків, відкриття їх філій, представництв, відділень, затвердженого Постановою Правління Національного банку України від 31.08.2001 р. № 375 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua). 3. Васюренко О. В. Облік і аудит у банках : навч. посібн. / О. В. Васюренко, Л. В. Сердюк. – К. : Знання, 2008. – 623 с.

---

**Козубенко А. А.**

УДК 336.717.16

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ДОХОДІВ У БАНКАХ

*Анотація. Визначено поняття та сутність доходів банків. Розглянуто питання формування облікової політики і своєчасного відображення доходів банків.*

*Аннотация. Определены понятие и сущность доходов банка. Рассмотрены вопросы формирования учетной политики и своевременного отражения доходов банков.*

---

© Козубенко А. А., 2011

*Annotation. Notion and essence of bank profits are defined. The questions of forming of registration policy and timely reflection of profits of banks are considered.*

*Ключові слова: доходи банків, облікова політика.*

На сьогодні зростає зацікавленість в якості фінансового становища банку з боку його клієнтів і власників. Фінансова стабільність банку стає питанням його виживання, оскільки банкрутство в умовах ринку виступає вірогідним результатом фінансової діяльності нарівні з іншими можливостями. Надійність банку стає першочерговим питанням на даний момент. Для визначення надійності комерційного банку, перш за все, аналізують доходи банку, його видатки та прибуток, які є основними показниками результативності його фінансової діяльності.

Вивчення актуального питання формування облікової політики та своєчасного і правильного відображення доходів уже давно привертає увагу дослідників. Істотний внесок у його розробку зробили представники різних шкіл: французької – Ж. Бурніс'єн, Р. Обер, Ж. Саварі; американської – Х. Андерсон, Р. Ентоні, Д. Колдуелл, Б. Нідлз й Дж. Ріс, Хендріксен Е. С.; російської – Бакаєв А. С., Безруких П. С., Ніколаєва С. А., Новодворський В. Д., Палій В. Ф., Соколов Я. В., Шнейдман Л. З.; вітчизняної – Білуха М. Т., Бутинець Ф. Ф., Герасимович А. М., Гуцайлюк З. В., Дем'яненко М. Я., Завгородній В. П. та ін.

Мета дослідження – теоретичне обґрунтування методик оцінки доходів та прибутків банку.

Завдання дослідження – визначення понять та сутність доходів та прибутку банку; розгляд основних показників оцінки доходів та прибутку банку; розгляд різних методик та міжнародного досвіду оцінки доходів банку.

Об'єкт дослідження – діяльність банку.

Предмет – особливості відображення в обліку доходів банку.

Доходи банку – це загальна сума грошових коштів, що надходять до банку в результаті здійснення активних операцій та надання інших банківських послуг; мають бути достатніми не тільки для покриття операційних витрат, а й для нарощення власного капіталу та виплати доходу акціонерам, що в кінцевому рахунку підвищує авторитет банку та поліпшує його конкурентну позицію на ринку.

Чим більшою є частка доходів, отриманих на регулярній основі, в загальному обсязі доходів, тим вища якість банківських доходів. Якщо значна частина доходів має випадковий характер, то це свідчить про низьку їх якість та нестабільність діяльності банку.

Доходи банку поділяють на дві основні категорії: процентні та непроцентні доходи. Процентні доходи становлять до 70 % доходів банку і складаються з процентних доходів від надання кредитних послуг, доходів від інвестицій у цінні папери та інших процентних доходів. Вони, як правило, враховуються на дату очікуваного надходження, а не тоді, коли фактично надходять до банку. Процентні витрати теж враховуються тоді, коли мають сплачуватись, а не тоді, коли реально сплачуються.

До процентних доходів банку від надання кредитних послуг належать процентні доходи за кредитами суб'єктам господарської діяльності та фізичним особам, доходи за коштами, розміщеними в інших банках та в центральному банку, процентні доходи за депозитами в інших банках та за кредитами, наданими іншим банківським установам. До процентних доходів за цінними паперами відносять процентні доходи за інвестиційними цінними паперами та за цінними паперами на продаж. Іншими процентними доходами вважають доходи від операцій з філіями та іншими установами банку, а також процентні доходи за позабалансовими операціями.

Кредитні операції більшості банків як за обсягом, так і за дохідністю значно перевищують операції з цінними паперами. Водночас вони містять у собі значну частину банківських ризиків, а саме кредитний, процентний та валютний ризики. Більшість банкрутств банків відбуваються саме через незадовільне управління кредитним ризиком та низьку якість кредитного портфеля.

Процентні доходи залежать від обсягу наданих кредитів та інвестицій у цінні папери, від ринкових процентних ставок, потреб економіки в позичковому капіталі та пропозиції вільних грошових ресурсів на кредитному ринку. Можливості потенційних позичальників щодо залучення коштів з інших джерел скорочують можливості банків у сфері кредитування, збільшують конкуренцію на ринку кредитних послуг і сприяють появі нових кредитних інструментів, привабливих для клієнтів з погляду їх високої якості та задовільної ціни.

Непроцентні доходи банку залежать від того, наскільки різноманітні за характером послуги надає комерційний банк. Основу непроцентних доходів будь-якого банку становлять комісійні доходи від кредитного та розрахунково-касового обслуговування клієнтів, комісійні від операцій з цінними паперами, валютою, комісійні доходи від надання банком трастових, факторингових, лізингових послуг, гарантій та поручительств, а також інші банківські та небанківські операційні доходи.

Інші банківські операційні доходи включають дивіденди, доходи від операційного лізингу та за операціями з іншими установами та філіями банку, штрафи і пені, отримані за банківськими операціями. До небанківських операційних доходів належать доходи, отримані від продажу основних засобів, інших матеріальних і нематеріальних активів, штрафи та пені, отримані за господарськими операціями, інші небанківські операційні доходи.

Доходи банку можуть збільшитися в разі повернення позик, які вважались безнадійними, зменшення резервів за заборгованістю, повернення процентів і комісій, надлишкове виплачених банком у попередньому році, повернення боргів, раніше списаних на збитки, інших непередбачених доходів.

До непроцентних доходів банку відносять також доходи від надання консультаційних, аудиторських, інформаційних послуг, винагороди за управління активами інших суб'єктів ринку, доходи від проведення андеррайтингу, плату за надання гарантій, поручительств тощо.



Ведення обліку доходів і витрат банків регламентується "Правилами бухгалтерського обліку доходів та витрат банків України" [1].

При розрахунку сум процентних доходів і витрат за кредитними та депозитними угодами враховується перший і не враховується останній день дії договору.

Користувачі облікової політики банку є відповідальними працівниками, які здійснюють облік і складають звітність; користувачі облікової інформації та звітності, а також розробники внутрішніх нормативних актів у банку – положень, правил, інструкції, технологічних карток та ін.

Крім вказаних, в обліковій політиці банку залежно від характеру та змісту завдань різних складових його облікової системи використовуються інші методи оцінки доходів банку.

Згідно з вимогами нормативно-правових та внутрішніх документів з питань ведення бухгалтерського обліку і формування фінансової звітності, технологіями, а також завданнями керівництва щодо результатів управлінського обліку банком самостійно визначаються конкретні методи обліку та облікові процедури, які складають його облікову політику.

Основні складові облікової політики банку визначені Положенням про організацію бухгалтерського обліку та фінансової звітності в банках України [2].

Отже, слід зазначити, що організація обліку та відображення доходів у банках потребує переорієнтації його функцій з контрольної-розподільної на управлінські. Це вимагає адекватних змін у системі господарського обліку банку і, відповідно, зумовлює необхідність удосконалення системи облікової інформації, необхідної для забезпечення господарської діяльності банку.

Дане питання на сьогодні не є вирішеним і потребує подальшого розгляду. Особливу увагу заслуговує механізм відображення в управлінні обліку доходів банку, з метою правильного та своєчасного відображення оподаткованого прибутку.

*Наук. керівн. Горайнова Ю. С.*

**Література:** 1. Правила бухгалтерського обліку доходів та витрат банків України, затверджені Постановою Правління НБУ від 18 червня 2003 р. № 255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 2. Положення "Про організацію бухгалтерського обліку та фінансової звітності в банках України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-144>. 3. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-ІІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 4. Вступ до банківської справи / за ред. М. І. Савлука. – К., 2006.

**Трубасва К. О.**

УДК 336.717.16:336.763

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ В ПЛАНІ РАХУНКІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

*Анотація. Розглянуто особливості відображення в обліку цінних паперів у комерційних банків згідно з законодавством та нормативною базою.*

*Анотация. Рассмотрены особенности отражения в учете ценных бумаг коммерческих банков в соответствии с законодательством и нормативной базой.*

*Annotation. In this article the highlights of the accounting of securities of commercial banks according to the law and normative basis have been examined.*

*Ключові слова: цінні папери, портфельні інвестиції, інвестиції в дочірні та асоційовані підприємства, дисконт, премія, портфель цінних паперів.*

Актуальність дослідження в тому, що на даному етапі розвитку економіки в Україні недостатньо розвинута інфраструктура для організації повноцінного обігу цінних паперів, зважаючи на цю особливість, банки є одними з найбільших і впливовіших його учасників, оскільки вони мають більше можливостей для подолання обмежень щодо діяльності на фондовому ринку. Тому розгляд характерних рис обліку цінних паперів з точки зору комерційних банків потребує подальшого розгляду, оскільки це дозволить більшою мірою зрозуміти роль, яку відіграють цінні папери в діяльності суб'єктів господарювання.

© Трубасва К. О., 2011



Дослідженням цього питання займалися провідні фахівці з обліку цінних паперів: Міщенко В. І., Козоріз М. А., Шитко О. П., Кіреєв О. І., Бланк І. А., Ч. Вулфел, Д. Клінггелль, С. Клессенс, Ю. Кравченко та багато інших.

Мета дослідження – зазначити основні принципи відображення в обліку комерційного банку цінних паперів.

Завдання дослідження – визначити особливості обліку найбільш поширених видів цінних паперів залежно від деяких їх індивідуальних рис.

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

Предмет дослідження – особливості обліку конкретних видів цінних паперів.

Структура цінних паперів як фондового інструменту досить складна. Це вимагає більш деталізованого обліку доходів та витрат за операціями з цінними паперами виходячи з вимог оподаткування та регулювання діяльності учасників фондового ринку. Порядок обліку цінних паперів у комерційних банках регламентується інструкціями, листами та доповненнями до них Національного банку України.

Балансові рахунки класифікуються за видами контрагентів, характером операцій і ступенем зниження ліквідності. Операції відображаються не за формою, а за їх економічним змістом. Синтетичний облік операцій з цінними паперами здійснюється на рівні балансових рахунків II, III, IV порядків. Аналітичний облік забезпечує розкриття інформації про кожну операцію та кожного контрагента, що дає змогу уникнути використання зайвої кількості окремих балансових рахунків [2].

Важливими особливостями відображення операцій з цінними паперами в плані рахунків комерційного банку є такі:

1) відокремлений облік цінних паперів залежно від їх інвестиційної характеристики. З погляду інвестиційних характеристик цінні папери як фондові інструменти поділяються на дві групи: цінні папери, що придбаваються з метою довгострокового інвестування, та цінні папери, що придбаваються для подальшого перепродажу в спекулятивних цілях. Саме тому в план рахунків у третьому класі введено окремі розділи рахунків для відображення даних операцій [3];

2) відокремлений облік цінних паперів за видами емітентів. Існують значні відмінності в режимі правового регулювання емісії та обігу цінних паперів різних емітентів. Крім того, різняться і структура ризиків інвестицій у фінансові інструменти, випущені різними емітентами. Саме тому в плані рахунків комерційного банку є додатковий підрозділ рахунків (за видами цінних паперів) для відображення операцій з цінними паперами, що випущені трьома групами емітентів: банками, фінансовими (небанківськими) установами, нефінансовими підприємствами [3];

3) структуризація інвестицій банку в корпоративні цінні папери. Інвестиції в корпоративні цінні папери різняться між собою за ступенем контролю інвестора (банку) над оперативною і фінансовою діяльністю компанії-емітента цінних паперів та економічними вигодами, які інвестор (банк) планує отримати від здійснення інвестицій у корпоративні цінні папери емітентів [1]. Саме тому в плані рахунків є три групи рахунків для обліку корпоративних цінних паперів;

4) виділення в самостійну групу операцій з цінними паперами, які рефінансуються Національним банком України, та цінними паперами, які емітовані Національним банком України. Згідно з рекомендаціями Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку такі цінні папери віднесені до активів з нульовим ступенем ризику;

5) застосування спеціальних рахунків для відображення дисконту (премії) і процентів за цінними паперами. Це дає можливість користувачам фінансової звітності банку отримувати достовірну інформацію про структуру та характер його активів [2];

6) відокремлений облік процентних, торгових та комісійних доходів та витрат за операціями з цінними паперами. Цінні папери, які перебувають у банку на правах власності, або прийняті на експертизу і зберігаються у сховищі, або прийняті банком як застава, або придбані та/або зберігаються за дорученням клієнтів, а також цінні папери, які придбані згідно з договорами про довірче управління, обліковуються за позабалансовими рахунками [2];

7) усі цінні папери, що придбані банком, обліковуються на балансі залежно від того, до якого портфеля вони відносяться (портфель цінних паперів на продаж; на інвестиції; портфель пайової участі; портфель вкладень у дочірні компанії) [1].

Таким чином, облік цінних паперів у банках має багато аспектів згідно зі різними класифікаціями і характеристиками цінних паперів. Наприклад, то їх ліквідність; інвестиційне призначення; строки погашення; права, які вони надають; види емітентів тощо. Дуже важливим є правильне відображення в обліку доходів та витрат, що виникають під час проведення операцій з цінними паперами з метою їх правильного використання під час складання звітних форм задля надання достовірної інформації зацікавленим користувачам. Особливо це необхідно для оцінки фінансового стану емітентів ЦП і прийняття виважених економічних рішень у господарській діяльності як для банку, так і для набувачів прав на цінні папери.

Оскільки фондовий ринок в Україні зараз активно розвивається, важливо досліджувати нові види операцій комерційних банків з цінними паперами, беручи за приклад європейські ринки цінних паперів.

*Наук. керієн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.kiev.ua>. 2. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.kiev.ua>. 3. План рахунків бухгалтерського обліку банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.kiev.ua>.

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ БАНКУ

*Анотація. Розглянуто методологічні принципи формування і відображення у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності банку.*

*Аннотация. Рассмотрены методологические принципы формирования и отображения в бухгалтерском учете информации о дебиторской задолженности и ее раскрытие в финансовой отчетности банка.*

*Annotation. The article deals with the methodological principles of forming and displaying an accounting of information on accounts receivable and disclosing it in financial statements of the bank.*

*Ключові слова: дебіторська заборгованість, поточна, строкова, прострочена, стандартна, нестандартна заборгованість, резерв.*

Актуальність даної теми полягає в тому, що організація чіткого бухгалтерського обліку і контролю за станом дебіторської заборгованості банку забезпечує дотримання мінімальних та обґрунтованих розмірів дебіторської заборгованості, достовірної оцінки її стану та своєчасне створення резервів під нестандартну заборгованість, достовірне її відображення у фінансовій звітності, вивільнення коштів, відвернутих у таку заборгованість, та своєчасне визнання витрат банку за принципом відповідності.

Питанням відображення дебіторської заборгованості у наш час займаються багато науковців, серед них такі вчені, як Герасимович А. М., Кіндратська Л. М., Кривов'яз Г. В., Стойко О. Я., Калініна О. Ю., А. Бурдюгов, В. Кириленко, С. Поліщук, А. Волкова, Г. Жигайло та багато інших.

Метою даного дослідження є визначення основних особливостей обліку дебіторської заборгованості банку, обґрунтування необхідності створення резервів для мінімізації банком ризиків діяльності.

Завдання дослідження – розкриття сутності поняття дебіторська заборгованість, її класифікація за різними ознаками, розгляд основних нормативно-правових документів, що регулюють облік заборгованості, особливостей відображення в обліку дебіторської заборгованості, необхідності та принципів формування резервів, формування узагальнюючих висновків і напрямків подальших досліджень.

Об'єкт дослідження – система обліку комерційних банків України.

Предмет дослідження – особливості обліку дебіторської заборгованості банку.

Методологічні принципи формування і відображення у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" [1], Планом рахунків та Інструкцією про застосування Плану рахунків, Положенням про порядок формування і використання банками резерву для відшкодування можливих втрат від дебіторської заборгованості [2].

Згідно з П(С)БО 10 дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [1].

З урахуванням особливостей банківської діяльності та вимог нормативно-правових актів НБУ, визначена така класифікація дебіторської заборгованості (відносно строків її погашення та знаходження на балансі) [1]:

поточна дебіторська заборгованість – заборгованість, яка буде погашена у строк, що не перевищує дванадцяти місяців з дати виникнення її на балансі;

довгострокова дебіторська заборгованість – заборгованість, яка буде погашена після дванадцяти місяців з дати виникнення на балансі;

строкова дебіторська заборгованість – заборгованість, термін знаходження якої на балансі не перевищує строки її погашення, визначені договорами чи документами, що їх замінюють, чинними нормативно-правовими актами або внутрішніми документами банку;

прострочена дебіторська заборгованість – заборгованість, яка не погашена у визначені строки у зв'язку з невиконанням умов, передбачених договорами чи документами, що їх замінюють, чинним законодавством або нормативними документами банку.

За групами ризику, визначеними Положенням про порядок формування і використання банками резерву для відшкодування можливих втрат від дебіторської заборгованості, дебіторська заборгованість поділяється на [2]:

стандартну заборгованість (I група ризику) – заборгованість, яка задовольняє дві умови: термін прострочення погашення її не перевищує 7 днів, а термін врахування заборгованості на балансі не перевищує 90 днів (для заборгованості з придбання нематеріальних активів та основних засобів (капітальними вкладеннями) – 180 днів);

нестандартну заборгованість (II – IV (збиткова) група ризику) – заборгованість, кількість днів прострочення або загальна тривалість з часу виникнення на балансі перевищують кількість днів, встановлену для стандартної заборгованості.

Облік дебіторської заборгованості в установах банку ведеться за єдиною системою нумерації аналітичних рахунків та параметрів, передбачених внутрішнім планом аналітичних рахунків, та повинен забезпечувати можливість здійснення постійного контролю за своєчасним погашенням заборгованості, віднесенням її на рахунки сумнівної, а також здійснення класифікації заборгованості за групами ризику, що є необхідним для розрахунку суми спеціального резерву.

До дебіторської заборгованості, за якою банки зобов'язані формувати резерв, належить заборгованість, що виникла за такими операціями /розрахунками:

з підкріплення банку готівкою (балансовий рахунок 1811);

з іншими банками (балансовий рахунок 1819);

з авансування або нестачі попередньо депонованих клієнтами коштів для купівлі-продажу іноземної валюти, дорогоцінних металів та цінних паперів за їх дорученням (балансові рахунки 2800, 2801);

з клієнтами банку (балансовий рахунок 2809);

з купівлі господарських матеріалів, придбання нематеріальних активів та основних засобів, розрахунками за спецв'язок тощо (балансові рахунки 3510, 3519);

з купівлі іноземної валюти та банківських металів за власними операціями (балансовий рахунок 3540);

за цінними паперами для банку та фінансовими послугами, які надані банком (балансові рахунки 3541, 3548);

з авансування коштів працівникам банку на відрядження, господарські витрати, а також нестачі та інші нарахування на працівників банку (балансові рахунки 3550, 3551, 3552);

з працівниками банку, іншими особами (балансові рахунки 3559, 3710).

Дебіторська заборгованість, що віднесена банком до третьої та четвертої груп ризику (нестандартна заборгованість), вважається сумнівною та переноситься на відповідні рахунки з обліку сумнівної дебіторської заборгованості.

Для розрахунку резерву під дебіторську заборгованість банки зобов'язані щомісяця за станом на перше число місяця, наступного за звітним, здійснювати інвентаризацію дебіторської заборгованості та її класифікацію за групами ризику залежно від строків обліку на балансі, а також з урахуванням строків погашення, передбачених договорами або правилами здійснення операцій/розрахунків, що встановлені законодавством України та внутрішніми положеннями банків.

Формування резерву під дебіторську заборгованість банки зобов'язані здійснювати в повному обсязі незалежно від розміру їх доходів відповідно до суми фактичної дебіторської заборгованості та розрахункової суми резерву за станом на перше число місяця, наступного за звітним, до встановленого строку для подання форми звітності № 1-КБ "Баланс комерційного банку" (щомісяця).

Безнадійна дебіторська заборгованість, що обліковується на балансових рахунках як сумнівна заборгованість, погашення якої не відбувається протягом 180 днів, списується за рахунок резервів. Дебіторську заборгованість, списану за рахунок резервів, комерційні банки враховують за позабалансовими рахунками.

Комерційні банки продовжують роботу з клієнтами щодо погашення ними дебіторської заборгованості до закінчення строку позовної давності згідно з чинним законодавством України. Дебіторська заборгованість, строк позовної давності якої закінчився, списується з позабалансових рахунків.

Таким чином, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Для цілей бухгалтерського обліку розрізняють поточну, довгострокову, строкову, прострочену, стандартну та нестандартну заборгованість. До дебіторської заборгованості, за якою банки зобов'язані формувати резерв, належить заборгованість, що виникла за операціями/розрахунками, перелік яких представлений у статті. Безнадійна дебіторська заборгованість списується за рахунок резервів.

Питання, що було розглянуто у роботі, потребує більш ретельного вивчення. Для ефективного функціонування банків можливе удосконалення системи обліку дебіторської заборгованості, що посилить контроль за нестандартною заборгованістю та призведе до зменшення її частки в активах банку.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

---

**Література:** 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку. — Х. : Фактор, 2009. – 416 с. 2. Положення про порядок формування і використання банками резерву для відшкодування можливих втрат від дебіторської заборгованості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Облік і аудит у банках : підручник / за заг. ред. проф. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2009.– 536 с.

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **СУЧАСНИЙ СТАН ОБЛІКУ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ У БАНКУ**

*Анотація. Розглянуто сутність та особливості обліку валютних операцій банків, розкрито найбільш важливі і ключові поняття та проаналізовано сучасне валютне становище.*

*Анотация. Рассмотрены сущность и особенности учета валютных операций банков, раскрыты наиболее важные и ключевые понятия и проанализировано современное валютное положение.*

*Annotation. Essence and features of account of currency operations of banks are considered in the article, the most essential and key concepts are exposed and modern currency position is analyzed.*

*Ключові слова: операції спот, банківські метали, валютний ринок.*

Зовнішньоекономічні зв'язки, міжнародні валютні і кредитні відносини – невід'ємна частка світового господарства. Регулювання цих відносин здійснюється через ринковий механізм, а також за допомогою дії держави. Регулювання валютних відносин здійснюється через регламентацію порядку проведення валютних операцій і міжнародних розрахунків. Для цього держава використовує як прямі (видання законодавчих актів), так і непрямі методи регулювання (економічна дія на суб'єктів валютного ринку). Регулювання валютних і кредитних операцій здійснюється також на міждержавному рівні для координації валютної політики окремих держав. Важливою сферою фінансової політики України є міжнародні валютно-кредитні і фінансові відносини країни, оскільки вони направлені на інтеграцію у світове господарство.

Дослідження основних принципів реалізації обліку валютних операцій та їх зміни відповідно до макроекономічного середовища особливо актуальне в умовах поглиблення фінансового становища і спрямоване на формування системи заходів, необхідних для стабілізації валютного ринку.

Найбільш вагомий внесок у розвиток зробили такі вітчизняні вчені і науковці: Бабченко Т. Н., Глушков І. Є., Гребеник Н. І., Дзюблук О. В., Єпіфанов А. О., Носков І. Я., Стельмах В. С., Прокушев Е. Ф., Ющенко В. А. Разом з тим сьогодні відсутня системна наукова теорія, яка б давала чітке уявлення про сучасний облік валютних операцій.

Мета дослідження – узагальнення й аналіз особливостей розвитку обліку валютних операцій на різних етапах становлення фінансової системи України.

Завдання дослідження – узагальнити систему обліку валютних операцій банків; визначити, які існують розповсюджені види валютних операцій, що відбуваються на валютному ринку; визначити фінансові заходи щодо обліку валютних операцій.

Об'єкт дослідження – валютний ринок України.

Предмет дослідження – облік валютних операцій в українських банках та їх становище на валютному ринку України.

На сьогоднішній день існує нормативно обґрунтований і встановлений перелік видів валютних операцій, які здійснюють банки. Серед них виділяють ведення валютних рахунків клієнтів, встановлення кореспондентських відносин з іноземними банками, неторговельні операції, валютні операції на міжнародних грошових ринках, операції з торгівлі іноземною валютою на внутрішньому валютному ринку, операції з монетарними металами, операції за міжнародними торговельними розрахунками.

Валютні операції – це операції, пов'язані з переходом права власності і інших прав на валютні цінності (під валютними цінностями розуміють іноземну валюту, цінні папери в іноземній валюті, дорогоцінні метали і природні коштовні камені).

Усі валютні операції здійснені в банку згідно з Положенням про порядок видачі банкам банківських ліцензій, письмових дозволів та ліцензій на виконання окремих операцій, затвердженим постановою Правління НБУ від 17.07.2000 р. № 275 [1].

Разом з розвитком і вдосконаленням валютного ринку з'являється новий вид операцій, поліпшувалася техніка їх проведення.

Зв'язок між операціями в іноземній та національних валютах здійснюється за допомогою рахунків: 3800 "Позиція банку щодо іноземної валюти та банківських металів", 3801 "Еквівалент позиції банку щодо іноземної валюти та банківських металів".

Важливе значення має розділення валютних операцій з погляду часу і техніки їх здійснення на касові операції, або операції спот (spot), і термінові операції.

Операції спот можуть бути призначені для:

- 1) швидкого отримання іноземної валюти з метою проведення з нею запланованих операцій (оплата зовнішньоторговельного контракту або фінансового контракту, здійснення іноземних інвестицій і т. д.);
- 2) здійснення короткострокових спекулятивних операцій;
- 3) захисту від валютних ризиків (останнє важливіше все ж при середньо- і довгострокових операціях).

Для посилення контролю за валютними операціями НБУ запровадив вимоги, відповідно до яких уповноважені комерційні банки повинні подавати інформацію стосовно розподілу фактично купленої в Національного банку України іноземної валюти з метою виконання заяв та доручень клієнтів і за операціями самого банку, в тому числі в межах лімітів відкритої валютної позиції банку.

Запроваджена низка заходів сприятиме певній стабілізації валютного ринку, що супроводжувалося зниженням спекулятивних операцій з іноземною валютою. Це дозволило Національному банку скасувати ряд обмежень за операціями на валютному ринку. Зокрема, жорстке регулювання обмінного курсу купівлі та продажу готівкової іноземної валюти замінено на вимогу до банківських установ встановлювати щоденно курси купівлі та продажу іноземних валют за гривні в касах банку.

На сьогоднішній день саме через облік і регламентацію валютних операцій здійснюється реалізація валютно-курсової політики відповідно до поставлених завдань, основними з яких нині є забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Отже, ефективний облік валютних операцій в умовах глобалізації економічних процесів полягає у здійсненні валютного регулювання відповідно до стану економічного розвитку країни, і сприятиме її сталому економічному розвитку.

Активне входження української економіки у світову економічну систему, взаємодія української гривні з грошовими одиницями інших країн вимагають постійного розвитку правових механізмів валютного регулювання.

Валютні операції вимагають ґрунтовного юридичного опрацювання, підготовки великої кількості належним чином оформлених документів, а також суворого дотримання встановлених валютним і митним законодавством термінів. У свою чергу, залучення кваліфікованих фахівців та консультантів сприятиме розвитку фірми при здійсненні зовнішньоторговельних операцій.

Слід зазначити, що виконання всіх банківських операцій, пов'язаних з іноземною валютою, вимагає особливого вміння, і не випадково західні бізнесмени називають валютні операції не наукою, а мистецтвом, яким повинен володіти кожен банк, що бажає добитися успіху в міжнародному бізнесі. Дані питання не позбавлені актуальності і на сьогоднішній день, оскільки на сучасному ринку України здійснюється глибинна структурна перебудова зовнішньоекономічної діяльності, що вимагає відповідних змін у роботі банків у всьому різноманітті їх зовнішніх і внутрішніх зв'язків.

Оскільки зовнішньоекономічна діяльність банків зараз на шляху свого розвитку та вивчення, спроба комплексного аналізу досвіду зарубіжних банків щодо проведення валютного регулювання є найбільш актуальною темою обговорення в банківській роботі. Реалізація даної проблеми носить багатогалузевий характер, упроваджуватиметься в банківську практику України, обходячи на своєму шляху всі негативні сторони, властиві при проведенні валютних операцій.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. Про затвердження Положення про порядок видачі банкам банківських ліцензій, письмових дозволів та ліцензій на виконання окремих операцій : Постанова НБУ від 17.07.2000 р. № 275 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua). 2. Про порядок здійснення розрахунків в національній валюті : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

УДК 657.22:[336.717:336.745](477)

**Літвін О. М.**

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ**

*Анотація. Розглянуто різноманітні валютні операції та наведено основні принципи, за якими вони відображаються в бухгалтерському обліку.*

*Аннотация. Рассмотрены разнообразные валютные операции и приведены основные принципы, по которым они отображаются в бухгалтерском учете.*

© Літвін О. М., 2011





*Annotation. Various currency operations are considered in this article, and basic principles upon which they are represented in a record-keeping, are brought.*

*Ключові слова: валютна операція, валютний курс, валютні цінності, валютний ризик.*

Актуальність обраної теми полягає в тому, що валютні операції займають найбільшу питому вагу в частці дохідних статей сучасного банку, що впливає на його прибуток, але питання здійснення зазначених операцій є досить складним і потребує детального вивчення.

Дослідженням даних питань займалися провідні українські та зарубіжні вчені: Кіндрацька Л. М., Примостка Л. О., К. Раєвський, Т. Раєвська, К. Редхеда, Дж. Сінкі, Уоскін В. М., але ця тема й досі залишається відкритою доля подальшого розгляду.

Мета дослідження – розгляд валютних операцій, визначення необхідності їх здійснення та місця серед інших банківських операцій.

Завдання дослідження – дослідити сутність, особливості та функціональну специфіку бухгалтерського обліку валютних операцій.

Об'єкт дослідження – проблеми та перспективи здійснення валютних операцій в Україні.

Предмет дослідження – питання теорії та практики регулювання і здійснення валютних операцій в Україні.

Комерційні банки здійснюють різноманітні операції з іноземною валютою, а саме: купівлю та продаж валютних коштів, ведення банківських рахунків в іноземній валюті, надання позик та отримання кредитів в іноземній валюті, депозитні операції з валютою, дисконтування платіжних вимог в іноземній валюті, проведення операцій з валютними деривативами та ін. Валютні операції проводяться як на замовлення та за рахунок клієнтів, так і для задоволення власних потреб банку.

Валютний ризик відображає ймовірність фінансових втрат унаслідок того, що курс однієї валюти щодо іншої зміниться протягом певного часу. У реальному житті валютні курси дуже рідко вдається більш чи менш довго втримати на одному й тому самому рівні. Отже, валютний ризик існує майже завжди, коли здійснюються операції з іноземною валютою. Розмір валютного ризику залежить від розмірів валютної позиції, яку займає учасник у кожний конкретний момент часу, та від зміни валютних курсів на ринку. На міжнародних ринках поняття торгівлі валютними коштами об'єднує сукупність конверсійних (обмінних) і депозитно-кредитних операцій в іноземних валютах, які здійснюються за ринковим курсом чи процентною ставкою. Домінуючою валютою в системі грошових знаків світу є долар США, фінансовий стандарт якого визначається високим становищем американської економіки. Операції купівлі або продажу певної суми однієї валюти в обмін на іншу за точно визначеною ціною – валютним курсом – проводяться на міжнародних валютних ринках – FX (FOREX markets – Foreign Exchange Operations). Депозитно-кредитні угоди укладаються на грошовому ринку (Money Markets Operations). Ці ринки в сукупності утворюють міжнародний валютний ринок, який є найбільшим у світі. Щоденний обсяг валютних операцій досягає 750 – 800 млрд дол. США, річний оборот перевищує 100 трильйонів дол. США. Щорічний приріст обсягів міжнародної торгівлі валютами становить 5 – 7 %. Валютний ринок загалом (близько 80 %) є позабіржовим, і лише 20 % валютних операцій проводиться на організованих валютних біржах. Головні центри торгівлі – Лондон, Нью-Йорк, Токіо, Цюріх, Сінгапур. Найбільшим є ринок в Лондонському Сіті, на частку якого припадає близько 480 млрд дол. США конверсійних операцій за рік. Обсяги торгівлі в Нью-Йорку оцінюються на рівні 220 млрд дол., у Токіо – 170 млрд дол., у Сінгапурі – 90 млрд дол. Географічне розташування центрів у різних точках світу дозволяє проводити валютні операції протягом 24 год. на добу, починаючи день у Токіо, далі переміщуючись у Європу і закінчуючи день у Нью-Йорку та Лос-Анджелесі в той час, коли знову відкриваються ринки на Далекому Сході [1].

Безперервне функціонування валютного ринку є головною його особливістю, яка призводить до того, що банк, який має відкриту позицію з іноземної валюти, наражається на валютний ризик навіть тоді, коли не працює. Залишивши ввечері валютну позицію відкритою, вранці можна виявити збитки або прибутки як наслідок зміни валютного курсу за ніч. Головними учасниками валютного ринку є банки, які здійснюють 50 – 70 % усіх валютних операцій і тому називаються "особами, що формують ринок". Активну участь у торгівлі валютою беруть брокери, центральні банки країн, великі корпорації, інвестори, спекулянти, імпортери, експортери, туристи. Валютні операції, пов'язані з купівлею та продажем іноземної валюти, поділяються на касові (готівкові) та строкові. До касових операцій відносять угоди типу "овернайт" (overnight), коли куплена валюта має бути надана в розпорядження покупця в день укладання угоди або наступного дня, та угоди спот (spot), якими передбачається поставлення валюти через два робочі дні від дати угоди. Якщо період від дати укладання валютної угоди до дати проведення реального обміну валютами – дати валютування – становить понад два робочі дні, то операція називається строковою, або форвардною. Відповідно до умов проведення валютних операцій розрізняють два типи ринків: касовий (спотовий) ринок та строковий (форвардний) ринок. І касовою, і строковою угодою передбачається фіксація певного валютного курсу в момент її укладання. Касові угоди укладаються за поточним ринковим курсом – так званім спот-курсом валюти, а тому часто й сам ринок таких контрактів називають спотовим. Валютний курс, за яким здійснюються контракти на ринку строкових угод, називається форвардним курсом, а ринок відповідно – форвардним.

Ліквідність валютного ринку вимірюється різницею в ціні купівлі і продажу валюти. Невелика різниця між курсами купівлі та продажу свідчить про високу ліквідність ринку, і навпаки, низька ліквідність супроводжується значною різницею в цінах. Здебільшого ліквідність спотового ринку вища за ліквідність форвардного.

Бухгалтерський облік валютних операцій в Україні пов'язаний з монетарно-немонетарним методом. План бухгалтерського обліку комерційних банків дає можливість повною мірою відобразити розрахунки в іноземній валюті. План рахунків мультивалютний, це говорить про те, що операції в іноземній валюті відображаються на тих самих рахунках, що й операції у гривнях. Зв'язок між операціями в іноземній та національній валютах забезпечується використанням таких рахунків: 3800 АП "Позиція банку щодо іноземної валюти та банківських металів", 3801 АП "Еквівалент позиції банку щодо іноземної валюти та банківських металів". У кореспонденції з рахунками 3800 та 3801 відображаються операції банку, що впливають на розмір валютної позиції банку. Наприкінці кожного операційного дня суми в гривневому еквіваленті на рахунках 3800 та 3801 мають бути однаковими [2].

Отже, можна зазначити, що валютні операції є різновидом активних банківських операцій, що виконують банки. Існує багато різновидів операцій, де відображаються рахунки 3800 АП "Позиція банку щодо іноземної валюти та банківських металів", 3801 АП "Еквівалент позиції банку щодо іноземної валюти та банківських металів", а з точки зору бухгалтерського обліку використовуються рахунки 311 "Поточні рахунки в національній валюті", 312 "Поточні рахунки в іноземній валюті". Правильне відображення доходів та видатків дозволить зробити прозоріше систему обліку.

На сьогоднішній день дане питання потребує подальшого розгляду, а саме доцільно використовувати рахунковий курс різниць.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

**Література:** 1. Петрашко Л. П. Валютні операції / Л. П. Петрашко. – К. : КНЕУ, 2008. – 204 с. 2. Глебова Н. В. Облік у банках / Н. В. Глебова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 308 с. 3. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій в іноземній валюті та банківських металах в банках України, затверджена постановою Правління НБУ від 17.11.2004 р. № 555 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

УДК 657.421

**Петрів М. В.**

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ОБЛІК ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ В ДОШКІЛЬНИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

*Анотація. Визначено основні положення обліку дитячого харчування в дошкільних навчальних закладах, а також наведено положення і закони, які регулюють облік та норми сплати батьками харчування їх дітей, що є невід'ємною частиною бюджетного обліку.*

*Аннотация. Определены основные положения учета детского питания в дошкольных учебных заведениях, а также указаны положения и законы, которые регулируют данный учет и нормы уплаты родителями питания их детей, что является неотъемлемой частью бюджетного учета.*

*Annotation. Substantive provisions of the account of children's feed in preschool educational institutions are defined. The positions and laws which regulate the given account and norms of payment by parents for feed of their children are an inseparable part of the budgetary account.*

*Ключові слова: продукти харчування, показник вартості харчування, натуральні норми харчування, спеціальний фонд, таблиць обліку відвідуваності.*

Бюджетний облік займає центральне місце у розвитку будь-якої країни. Саме тут здійснюється розподіл бюджету закладам, які існують за рахунок бюджетних коштів на цільові потреби. Основні положення обліку дитячого харчування в дошкільних навчальних закладах, зазначені положення і закони, які регулюють даний облік та норми сплати батьками харчування їх дітей – це все невід'ємна частина бюджетного обліку, яка є дуже важливою в сучасному світі і потребує значної уваги.

У сучасних умовах розширення культури суспільства для батьків важливими стають питання про розвиток дитини, її початкову освіту, першу адаптацію в дитсадках. Не менш важливим є

питання про витрати за перебування у дошкільних закладах, велика увага яких відводиться саме харчуванню.

Значний внесок у вивчення окремих теоретичних проблем і розробку практичних рекомендацій з обліку харчування в бюджетних установах внесли такі вітчизняні дослідники, як Бархатов О. П., Іванов А. Є., Івашкевич В. Б., Кондраков Н. П., Миколаєва С. О., Новіченко П. П., Полєєва Н. П., Смірнов В. Д., Смірнова Т. М.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних положень і розробка організаційно-методичних рекомендацій з удосконалення обліку витрат дитячого харчування в дошкільних навчальних закладах.

Харчування дітей у дошкільних навчальних закладах здійснюється згідно зі ст. 35 Закону України "Про дошкільну освіту" № 2628. Видатки, пов'язані з харчуванням дітей у цих закладах, передбачаються за кодом 1133 "Продукти харчування" і залежать від встановлених натуральних норм харчування однієї дитини з розрахунку на день у вартісному вираженні й кількості діто-днів [1].

Що стосується кратності харчування, то вона залежить від режиму роботи закладу й часу знаходження в ньому дітей. Для дітей, які перебувають у дошкільному закладі менше 6 годин, організація харчування, його форми й кратність повинні визначатися за домовленістю з батьками або особами, що їх замінюють [2].

Плата за утримування дітей у дитячих дошкільних установах вноситься батьками за повідомленнями-квитанціями ф. ПД-4 (0308004), як правило, на рахунки в органи казначейства або кредитні організації, а в окремих випадках безпосередньо в дитячі дошкільні установи через осіб, на яких покладений прийом грошей. Ці особи призначаються наказом керівника установи, і з ними укладається договір про повну індивідуальну матеріальну відповідальність.

Сума асигнувань на харчування дітей у дошкільному навчальному закладі обчислюється шляхом множення показника вартості харчування однієї дитини на день на загальну кількість діто-днів по дошкільних і ясельних групах різної тривалості перебування.

Кількість діто-днів визначається множенням середнього показника днів перебування однієї дитини протягом року в дошкільному навчальному закладі на середньорічну кількість дітей цього закладу за цей період. Натуральні норми харчування однієї дитини визначені в грамах на день, а загальна сума видатків по коду 1133 "Продукти харчування" розраховується на підставі вартісних норм харчування, розрахованих на день [3]. Тому для визначення вартості денної норми харчування однієї дитини варто розраховувати її в грошовому вираженні. Для цього денну норму продуктів харчування в грамах, установлену для однієї дитини (з урахуванням її віку й кратності харчування), варто помножити на середні ціни, що діяли на час складання кошторису. За станом на 1 грудня 2009 р. середня вартість утримування однієї дитини у день становить 38,9 гривень [4].

Нарахування плати проводиться в перший робочий день поточного місяця відповідно до календарного графіка роботи дитячої дошкільної установи й таблиця обліку відвідуваності дітей ф. 305.

При внесенні плати безпосередньо в дитячу дошкільну установу батькам видаються квитанції про сплату. Прийняті уповноваженими суми повинні щодня здаватися на рахунок установи.

На суми нарахованої плати проводиться запис за дебетом субрахунку 172 і кредитом субрахунку 272; на суми, що надійшли від батьків, кредитується субрахунок 172 і дебетуються субрахунки 110, 120.

Якщо в дошкільних групах закладу перебувають діти з родин, у яких виховується троє чи більше дітей, то розмір плати батьків повинен бути зменшений на 50 відсотків [3]. А в закладах, де перебувають діти, батьки яких одержують допомогу відповідно до Закону України "Про державну допомогу малозабезпеченим родинам" № 1768, батьки цих дітей або особи, що їх замінюють, зовсім звільняються від плати за харчування своїх дітей.

Інші батьки повинні сплачувати 50 відсотків від суми вартості харчування на день у міській місцевості і 30 відсотків у сільській місцевості відповідно до п. 5 ст. 35 Закону № 2628 [5].

Кошти, отримані закладом у вигляді батьківської плати за харчування дітей, є власними надходженнями від надання платних послуг.

Отже, заплановані суми цих надходжень варто включати в дохідну частину спеціального фонду з дотриманням вимог п. 17 Постанови "Про затвердження порядку складання, розгляду, затвердження й основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ" № 228, згідно з яким за основу розрахунків беруться показники фактичного обсягу надання тих або інших платних послуг за останній звітний період і прогнозовані показники відповідних доходів з урахуванням конкретних умов роботи закладу в плановому періоді [6].

Повернення сум батькам (у випадку вибуття дітей) здійснюється на підставі заяв за розпорядженням керівника дитячої дошкільної установи, які здаються в бухгалтерію разом із черговим табелем обліку відвідуваності дітей. Повернуті суми записуються в дебет субрахунку 172 і кредит субрахунку 120 або субрахунку 110. Одночасно здійснюється запис "сторно" за дебетом субрахунку 172 і кредитом субрахунку 272.

Аналітичний облік розрахунків за утримування дітей ведеться у відомості по розрахунках з батьками за утримування дітей у дитячих установах ф. 327. Відомість може складатися на рік або півріччя з розташуванням показників по графах 3 – 10 за кожен місяць на вкладних аркушах.

Таким чином, визначені нормами та стандартами грошові внески батьками за харчування дітей в дошкільних навчальних закладах, пільги, які стосуються окремих випадків, – це невід'ємна частина кошторису, який дозволить правильно витратити бюджетні кошти, розподілені відповідно

до економічної класифікації видатків, допоможе уникнути спірних питань із державними органами щодо визначення грошових сум, встановлених на харчування дошкільних установ, оскільки без чіткого розподілу і спрямування бюджетних коштів неможливе забезпечення збалансованості державного прибутку й видатків, рівноваги платіжного балансу, стабільності національної валюти і низьких темпів інфляції.

*Наук. керієн. Жоєтопул М. М.*

**Література:** 1. Морева Е. Расходы на питание в дошкольных учебных заведениях / Морева Е. // Баланс-Бюджет. – 2005. – № 3. – С. 25–29. 2. Про затвердження Положення про дошкільний навчальний заклад : Постанова КМУ від 12.03.03. № 305 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 3. Про затвердження Порядку встановлення плати для батьків за перебування дітей у державних і комунальних дошкільних і інтернатних навчальних закладах : Наказ Міністерства освіти і науки України від 21.11.02. № 667 зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 4. <http://minobr.crimea-portal.gov.ua>. 5. Про дошкільну освіту : Закон України від 11.07.01. № 2628-III зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 6. Про затвердження порядку складання, розгляду, затвердження й основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ : Постанова КМУ від 28.02.02 № 228 зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

УДК 657.421

**Ачкасова Е. О.**

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ПОНЯТИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

*Аннотация. Раскрыты проблемные вопросы для ведения бухгалтерского учета основных средств.*

*Анотация. Розкрито проблемні питання для ведення бухгалтерського обліку основних засобів.*

*Annotation. Problematic issues for the accounting of fixed assets are revealed.*

*Ключевые слова: основные средства, первоначальная стоимость, восстановительная стоимость, балансовая стоимость.*

Основные средства – один из важнейших факторов производства любой организации. Учет основных средств, их состояние и эффективное использование прямо влияют на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия. Рациональное использование основных средств и производственных мощностей предприятия способствуют улучшению технико-экономических показателей, снижению себестоимости продукции и услуг что, в конечном счете, увеличивает его прибыль. Учет основных средств, их размещение и использование относятся к категории факторов предприятия, которые постоянно находятся под пристальным вниманием проверяющих органов. Поэтому правильное ведение учета основных средств в наше время очень актуально.

Данной проблемой занимались известные украинские и зарубежные ученые: Керимов В. Э., Козлова Е. П., Кондраков Н. П., Ламыкин И. А. и др.

Целью написания работы является закрепление и систематизация теоретических знаний по сущности, классификации и оценки основных средств.

Для достижения поставленной цели предстоит решить следующие задачи: раскрыть понятие основных средств для целей бухгалтерского учета; ознакомиться с организационной структурой объекта исследования; ознакомиться с видами оценок основных средств на предприятии.

Предмет исследования – учет и анализ основных средств.

Объект исследования – основные средства.

Согласно ПСБУ 7 "Основные средства" основные средства – материальные активы, которые предприятие содержит с целью использования в процессе производства или поставки товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально-культурных функций, ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) которых более одного года (или операционного цикла, если он больше года) [1].



Для учета, анализа и оценки основные производственные фонды классифицируются:

1. По принадлежности:

- собственные;
- арендованные.

2. Роли в производственном процессе:

активная часть:

- машины и оборудование;
- транспортные средства;
- инструмент;
- инвентарь и принадлежности;
- прочие основные фонды;

пассивная часть:

- земля;
- здания;
- сооружения (мосты, дороги);
- передаточные устройства (водопроводы, газопроводы и т. д.).

К активным относят такие основные фонды, которые непосредственно участвуют в производстве продукции и оказывают непосредственное прямое влияние на объем выпускаемой продукции. К активным, как правило, относят машины и оборудование, транспортные средства и инструменты.

3. Использование:

- в эксплуатации;
- в запасе (резерве);
- законсервировано.

Важно помнить, что не учитываются в составе основных фондов и не являются объектами для начисления амортизации:

а) средства труда, служащие менее одного года;

б) средства труда стоимостью до суммы, указанной в учетной политике предприятия.

Соотношение отдельных групп основных фондов по стоимости характеризуют их структуру. Структура определяется путем расчета удельного веса отдельных групп основных фондов в общей совокупности и выражается в процентах.

Так как основные средства переносят свою стоимость на готовый продукт постепенно в течение длительного времени, охватывающего несколько производственно-технологических циклов, то учет основных средств и отражение их в балансе организованы таким образом, чтобы одновременно можно было показать сохранение ими первоначальной вещной формы и постепенную потерю стоимости.

Следует различать первоначальную, остаточную, восстановительную стоимость основных средств.

Оценка по первоначальной стоимости основных фондов ( $ОФ_{перв}$ ) определяется на момент ввода объекта в эксплуатацию:

$$ОФ_{перв} = Ц + З_д + З_у + З_{прч}, \quad (1)$$

где  $Ц$  – цена основных фондов с учетом упаковки;

$З_д$  – затраты на доставку;

$З_у$  – затраты на установку;

$З_{прч}$  – прочие затраты.

Восстановительная стоимость характеризует стоимость воспроизводства основных фондов в современных условиях, то есть с учетом достигнутого уровня развития производства, достижений НТП и роста производительности труда, а также роста цен.

Остаточная (балансовая) стоимость основных фондов ( $ОФ_{бал}$ ) – это стоимость, по которой учитываются основные фонды на предприятии. Она совпадает либо с первоначальной ( $ОФ_{перв}$ ), либо с восстановительной стоимостью ( $ОФ_{вост}$ ):

$$ОФ_{бал} = \sum^n ОФ_{вост} + \sum^x ОФ_{перв}, \quad (2)$$

где  $ОФ_{вост}^n$  – стоимость основных фондов, приобретенных до переоценки;

$ОФ_{перв}^k$  – стоимость основных фондов, приобретенных после переоценки.

Оценка по остаточной стоимости ( $ОФ_{ост}$ ) характеризует стоимость, еще не перенесенную на готовую продукцию:

$$ОФ_{ост} = ОФ_{бал} - И, \quad (3)$$

где  $И$  – стоимость износа.

Кроме того, в экономике выделяют еще такие виды стоимостей:

Под рыночной стоимостью объекта, входящего в состав основных фондов, понимается наиболее вероятная цена, которая, в принципе, может иметь место по договоренности продавцов



и покупателей в случае продажи этого объекта на свободном конкурентном рынке. При этом предполагается, что продавцы и покупатели действуют разумно, не нарушая закона, объекты сделки не нуждаются в срочной продаже или покупке, а оплата сделок производится в денежной форме и не сопровождается дополнительными условиями.

Ликвидационная стоимость ( $ОФ_{ликв}$ ) – это сумма средств или стоимость других активов, которую предприятие ожидает получить от реализации необоротных активов после срока их полезного использования за вычетом расходов, связанных с продажей.

Амортизируемая стоимость ( $ОФ_{ам}$ ) – это стоимость основных фондов, которую необходимо перенести на готовую продукцию:

$$ОФ_{ам} = ОФ_{перв} - ОФ_{ликв}. \quad (4)$$

В экономических расчетах используется понятие среднегодовой стоимости основных фондов ( $ОФ_{ср.г.}$ ):

$$ОФ_{ср.г.} = ((ОФ_{Н})/2 + \sum_{i=2}^{12} ОФ_i + (ОФ_{К})/2) : 12, \quad (5)$$

где  $ОФ_{Н}$  – стоимость основных фондов на начало года;

$ОФ_{К}$  – стоимость основных фондов на конец года;

$ОФ_i$  – стоимость основных фондов на начало i-го месяца.

Основные средства играют огромную роль в процессе труда, так как они в своей совокупности образуют производственно-техническую базу и определяют производственную мощь предприятия. Бухгалтерский учет основных средств – очень важное направление бухгалтерского учета вообще. Получение достоверной информации об имуществе предприятия обретает первостепенную цель на этапе становления и развития рыночных отношений.

Современная оценка и классификация основных средств показывает, что данная проблема требует дальнейшего исследования с целью выявления путей их улучшения.

*Научн. рук. Тютюнник П. С.*

**Литература:** 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 (із змінами і доповненнями, останні з яких унесено наказом Міністерства фінансів України від 25 вересня 2009 року № 1125). 2. Ребрин Ю. И. Основы экономики и управления производством. / Ю. И. Ребрин. – 2000. – 145 с. 3. Юркова Т. И. Экономика предприятия / Т. И. Юркова, С. В. Юрков. – 2007. – 220 с. 4. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7.12.2000 р. // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2001.– № 1. – С. 3–47. 5. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине (с изменениями и дополнениями) : Закон Украины от 16.07.99 № 996-XIV [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

УДК 004.78:657.22

**Федорук Т. В.**

Студент 3 курсу  
факультету економічної інформатики ХНЕУ

## **ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

*Анотація. Розглянуто питання переходу бухгалтерського обліку в Україні на автоматизовані системи керування ним, подано стислу характеристику властивостей, якими має володіти інформаційна система бухгалтерського обліку.*

*Аннотация. Рассмотрен вопрос перехода бухгалтерского учета в Украине на автоматизированные системы управления им, дана краткая характеристика свойств, которыми должна обладать информационная система бухгалтерского учета.*

© Федорук Т. В., 2011



*Annotation. In this article the issue of transition of accounting for automated systems in Ukraine and its management is investigated, a brief description of the properties which the information system of accounting should have is provided.*

*Ключові слова: автоматизація, інформаційна система, бухгалтерський облік.*

Зайняти провідне становище на ринку, підвищити ефективність роботи персоналу, створити оптимальну структуру управління – це першочергові завдання керівника підприємства. У бухгалтерській і банківській діяльності це особливо важливо, що обумовлює широке застосування бухгалтерських пакетів і програм, завдяки впровадженню яких підвищується оперативність обробки даних та вірогідність ділової інформації, приймаються більш об'єктивні фінансові й управлінські рішення. Автоматизація і введення інформаційних систем бухгалтерського обліку на підприємстві та підготовка фінансової звітності в податкові органи в умовах перехідної економіки України є одним з найбільш важливих завдань для сучасного бухгалтерського обліку в нашій державі. Отож, метою дослідження є обґрунтування необхідності переходу до активного використання інформаційних систем бухгалтерського обліку. Згідно з цим, об'єктом дослідження виступає процес автоматизації бухгалтерського обліку, предметом дослідження – можливості використання автоматизованих систем бухгалтерського обліку на підприємстві.

Склалась така ситуація, що сам бухгалтерський облік на підприємстві може розглядатися як внутрішня справа підприємства, а основою для оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства з боку держави є звітність, яка має надаватися в податкову інспекцію за місцем реєстрації підприємства [1]. Крім того, існують планові і позапланові податкові перевірки, при проведенні яких можуть знадобитися всі бухгалтерські документи, включаючи первинні. В умовах відносної невідомості в податковій сфері підприємство може сильно постраждати чи навіть збанкрутувати через недбалість у бухгалтерському обліку. Чим же можуть допомогти бухгалтеру інформаційні системи? Безумовно, комп'ютерна програма не замінить грамотного бухгалтера, але дозволить заощадити його час і сили за рахунок автоматизації рутинних операцій, знайти арифметичні помилки в обліку і звітності, оцінити поточне фінансове становище підприємства і його перспективи.

Керівнику українського підприємства сьогодні доводиться приймати рішення в умовах невідомості і ризику, що змушує його постійно тримати під контролем різні аспекти фінансово-господарської діяльності. Ця діяльність відбита у великій кількості документів, що містять різноманітну інформацію. Грамотно оброблена і систематизована вона є деякою мірою гарантією ефективного управління виробництвом. Навпаки, відсутність достовірних даних може привести до неправильного управлінського рішення і, як наслідок, до серйозних збитків.

Дієві інформаційні бухгалтерські системи поза залежністю від їхнього масштабу, програмно-апаратної платформи і вартості повинні забезпечувати якісне ведення обліку, бути надійними та зручними в експлуатації. У функціональному аспекті інформаційні бухгалтерські системи повинні, принаймні, безпомилково робити арифметичні розрахунки; забезпечувати підготовку, заповнення, перевірку і роздрукування первинних і звітних документів довільної форми; здійснювати безпомилкове перенесення даних з однієї друкованої форми в іншу; робити нагромадження підсумків і числення відсотків довільного ступеня складності; забезпечувати звертання до даних і звітів за минулі періоди (вести архів) [2].

Для того щоб забезпечити зазначені можливості, інформаційна система повинна мати єдину базу даних по поточному стану бухгалтерського обліку на підприємстві й архівних матеріалів, будь-які відомості з яких можуть бути легко отримані за запитом користувача. Залежно від особливостей обліку на підприємстві бази даних можуть мати різну структуру, але в обов'язковому порядку повинні відповідати структурі прийнятого плану рахунків, що задає основні параметри настроювання системи на конкретну облікову діяльність. Модулі системи, що забезпечують проведення розрахунків, підсумовування підсумків і нарахування відсотків, повинні використовувати розрахункові нормативи, які наразі діють.

Надійність інформаційної системи в комп'ютерному плані означає захищеність її від випадкових збоїв і в деяких випадках від навмисного псування даних. Як відомо, сучасні персональні комп'ютери є досить відкритими, тому не можна вірогідно гарантувати захист чисто на фізичному рівні. Важливо, щоб після збою зруйновану базу даних можна було легко відновити, а роботу системи відновити в найкоротший термін. Інформаційні бухгалтерські системи мають відповідати вимогам безпеки [3].

Не менш важливо, щоб фірма-розробник бухгалтерської програми мала значний досвід роботи і солідну репутацію. При виборі системи варто враховувати ту обставину, що надалі доведеться неодноразово звертатися до продавця за консультацією чи за заміною застарілої версії на більш свіжу.

У неавтоматизованій системі ведення бухгалтерського обліку обробка даних про господарські операції легко простежується і звичайно супроводжується документами на паперовому носії інформації – розпорядженнями, дорученнями, рахунками й обліковими регістрами, наприклад нескінченними журналами обліку МПЗ. Аналогічні документи часто використовуються й у комп'ютерній системі, але в багатьох випадках вони існують тільки в електронній формі. Більш того, основні облікові документи (бухгалтерські книги і журнали) у комп'ютерній системі бухгалтерського обліку становлять файли даних, прочитати або змінити які без комп'ютера не можливо.

Інформаційна система містить у собі такі елементи [3]:

1. Апаратні засоби. До них відносяться: устаткування і пристрої, з яких складається комп'ютер, зокрема центральний процесор, жорсткий диск, пристрій читання CD-ROM, принтери, мережні карти і т. п.

2. Програмні засоби. До них належать:

а) системні програми. До цих програм, що виконують загальні функції, звичайно відносять операційні системи, які керують апаратними засобами і розподіляють їхні ресурси для максимально ефективного використання, системи управління базами даних (СУБД), що забезпечують виконання стандартних функцій з обробки даних, і сервісні програми, що виконують у комп'ютері основні операції, наприклад сортування записів. Системні програми звичайно розробляють постачальники апаратних засобів чи фірми, що спеціалізуються в області програмного забезпечення, і модифікують з урахуванням індивідуальних вимог;

б) прикладні (користувальницькі) програми – це набори машинних команд для обробки даних, що організація-користувач розробляє самостійно чи купує в зовнішнього постачальника.

3. Документація – опис системи і структури керування стосовно введення, обробки і виводу даних, обробки повідомлень, логічних і інших команд.

4. Персонал – працівники, що керують системою, проектують її і постачають програмами, експлуатують і контролюють систему обробки даних.

5. Дані – зведення про господарські операції й іншу необхідну інформацію, що вводять, зберігають і обробляють у системі.

6. Процедури контролю – процедури, які забезпечують відповідний запис операцій, що попереджають чи реєструють помилки.

Спосіб обробки господарських операцій при веденні бухгалтерського обліку впливає на організаційну структуру фірми, а також на процедури і методи внутрішнього контролю. Комп'ютерна технологія характеризується рядом особливостей, які варто враховувати при оцінці умов та процедур контролю. Нижче наведено відмінності комп'ютерної обробки даних від неавтоматизованої:

1. Однакове виконання операцій. Комп'ютерна обробка припускає використання тих самих команд при виконанні ідентичних операцій бухгалтерського обліку, що практично виключає появу випадкових помилок, звичайно властиву ручній обробці. Навпаки, програмні помилки (інші чи систематичні помилки в апаратних або програмних засобах) приводять до неправильної обробки всіх ідентичних операцій при однакових умовах.

2. Поділ функцій. Комп'ютерна система може здійснити безліч процедур внутрішнього контролю, що в неавтоматизованих системах виконують різні фахівці. Така ситуація залишає фахівцям, що мають доступ до комп'ютера, можливість втручання в інші функції. У підсумку комп'ютерні системи можуть зажадати введення додаткових заходів для підтримки контролю на необхідному рівні, що в неавтоматизованих системах досягається простим поділом функцій. До подібних заходів може відноситися система паролів, що запобігають дії, не припустимі з боку фахівців, які мають доступ до інформації про активи й облікові документи через термінал у діалоговому режимі.

3. Потенційні можливості появи помилок і неточностей. Порівняно з неавтоматизованими системами бухгалтерського обліку комп'ютерні системи більш відкриті для несанкціонованого доступу, включаючи осіб, що здійснюють контроль. Вони також відкриті для схованої зміни даних і прямого чи непрямого одержання інформації про активи. Чим менше людина втручається в машинну обробку операцій обліку, тим нижче можливість виявлення помилок і неточностей. Помилки, допущені при розробці чи коректуванні прикладних програм, можуть залишатися непоміченими протягом тривалого періоду.

4. Потенційні можливості посилення контролю з боку адміністрації. Комп'ютерні системи дають адміністрації широкий набір аналітичних засобів, що дозволяють оцінювати і контролювати діяльність фірми. Наявність додаткового інструментарію забезпечує зміцнення системи внутрішнього контролю в цілому і, таким чином, зниження ризику його неефективності. Так, результати звичайного зіставлення фактичних значень коефіцієнта витрат із плановими, а також звірення рахунків надходять до адміністрації більш регулярно при комп'ютерній обробці інформації. Крім того, деякі прикладні програми накопичують статистичну інформацію про роботу комп'ютера, яку можна використовувати з метою контролю фактичного ходу обробки операцій бухгалтерського обліку.

5. Ініціювання виконання операцій у комп'ютері. Комп'ютерна система може виконувати деякі операції автоматично, причому їхнє санкціонування не обов'язкове документується, як це робиться в неавтоматизованих системах бухгалтерського обліку, оскільки сам факт прийняття такої системи в експлуатацію адміністрацією припускає в неявному вигляді наявність відповідних санкцій.

Варто усвідомити, що впровадження інформаційної системи бухгалтерського обліку ефективно тільки тоді, коли наслідком упровадження є підвищення ефективності і поліпшення якості ведення бухобліку на підприємстві. Це може виражатися в [3]:

упорядкуванні бухгалтерського обліку. Якщо при паперовій бухгалтерії для одержання якої-небудь інформації, наприклад специфічної вибірки оборотів за субрахунком рахунку № 60, було потрібно кілька годин роботи, то на комп'ютері слід натиснути лише клавішу і вибірка роздрукувалася;

збільшенні кількості інформації, одержуваної з бухобліку. Раніше можна було побачити аналітику по 41 рахунку тільки в якому-небудь одному розрізі, зараз на комп'ютері – у декількох;



зниженні числа бухгалтерських помилок. Це дуже важливий фактор, якщо враховувати величину штрафів і пеню за приховання оподатковуваних величин, причиною якого, як правило, є саме бухгалтерські помилки, а не деякий злий намір;

підвищенні оперативності бухгалтерського обліку. Якщо раніше, при паперовому бухобліку, бухгалтери не встигали за первинною документацією і робили проводки з запізненням, а квартальний і річний звіт здавався в останній момент, то зараз це припинилося;

підвищенні економічності бухгалтерського обліку. Наша практика показує, що в багатьох випадках можна змінити форми первинних документів і інші "підвладні" бухгалтерії параметри без використання різних ризикованих схем, зменшити оподатковувані величини чи, принаймні, пересунути терміни і знизити частоту податкових платежів.

У даний час існує широкий вибір різних інформаційних систем бухгалтерського обліку. Не слід поділяти їх на сильні та слабкі. Усі вони дієві і їхні можливості знаходять практичне застосування на підприємствах різного розміру, профілю і роду діяльності. При автоматизації варто вибрати необхідну ІСБО, виходячи з завдань і наявних ресурсів. При використанні інформаційних систем бухобліку важливо не просто перевести всю паперову роботу на комп'ютер. Важливо, щоб це збільшило ефективність роботи бухгалтерії і поліпшило контроль над фінансово-господарською діяльністю підприємства, що, у свою чергу, збільшить ефективність управління підприємством і, як наслідок, ефективність його роботи. Отже, результатом дослідження можна вважати обґрунтування необхідності використання ІСБО на сучасному етапі розвитку підприємств України.

Наук. керівн. Доценко Н. С.

**Література:** 1. Бухгалтерський облік : навчальний посібник / П. С. Тютюнник, Г. М. Стародубова, В. О. Андрієнко та ін. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 416 с. 2. Подольский В. И. Информационные системы бухгалтерского учета : учебник для вузов / В. И. Подольский, В. В. Дик, А. И. Уринцов ; под ред. В. И. Подольского. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2006. – 319 с. 3. Кельдер Т. Л. Системы обработки экономической информации : курс лекций [Электронный ресурс] / Т. Л. Кельдер. – Режим доступа : <http://web.znu.edu.ua/lab/mathdep/mme/IV/soei/>.

---

**Савченко А. Ю.**

УДК 347.211

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ**

*Анотація. Висвітлено теоретичні засади формування експортного потенціалу як основи зовнішньоторговельної діяльності країни, проаналізовано вплив процесу лібералізації торгівлі на розвиток експорту.*

*Аннотация. Отражены теоретические принципы формирования экспортного потенциала как основы внешнеэкономической деятельности страны, проанализировано влияние процесса либерализации торговли на развитие экспорта.*

*Annotation. Theoretical principles of forming of export potential as bases of foreign trade activity of a country are reflected, influence of process of liberalization of trade on development of export is analysed.*

*Ключові слова: експортний потенціал, зовнішньоторговельні операції, розвиток країни, кредитно-грошова політика, регулювання експортної діяльності.*

Кожна країна має власну систему стимулювання експорту, яка відрізняється оригінальністю й залежить від її соціально-економічного розвитку та рівня державного регулювання економіки. Розробка та використання різноманітних методів стимулювання експортної діяльності підприємств дає змогу не тільки розширити обсяги експорту, а й значно підвищити його економічну ефективність.

Вирішенню проблем розвитку експортного потенціалу України присвятили роботи такі українські вчені, як В. Кудлай, Н. Пирець, А. Філіпенко, Т. Вахненко, М. Чумаченко, Л. Бакаєв, І. Буляєв, Б. Щукін, О. Петренко [1] та ін.

---

© Савченко А. Ю., 2011

Україна володіє значним експортним потенціалом, який зосереджений у видобувних і обробних галузях промисловості, а також в енергетичному та агропромисловому комплексах країни, який зумовлюється наявністю масштабної транспортної інфраструктури, багатих природних ресурсів, вигідним географічним розташуванням, кваліфікованою і порівняно дешевою робочою силою, наукою та системою освіти.

Мета дослідження – розгляд напрямів державного регулювання експортної діяльності України.

Завдання дослідження – розкрити сутність і елементи експортного потенціалу як складової формування національної конкурентоспроможності; дослідити сутність експорту та концепцій його розвитку як елементу міжнародної торгівлі; розробити рекомендації щодо розвитку експортного потенціалу.

Об'єкт дослідження – процес формування і використання експортного потенціалу України.

Предмет дослідження – розвиток експортного потенціалу як складової підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Українські вчені по-різному оцінюють причини нерівномірного розвитку експортного потенціалу України.

На думку глави підкомітету Верховної Ради з питань ОПК Анатолія Кінаха, з метою максимального використання вітчизняного промислового потенціалу необхідно підвищити якість розробки й реалізації державних програм у пріоритетних галузях. У той же час глава Українського союзу промисловців і підприємців критикує кредитно-грошову політику уряду. За його оцінками, від ревальвації населення й експортери вже втратили 3 – 4 млрд грн.

Так, за даними Л. Бакаєва, такий несприятливий результат спричинений, насамперед, незадовільним станом міжнародних відносин України: визнання нашої країни як держави з неринковою економікою є причиною підвищення антидемпінгової маржі з мінімального рівня (не більше 10 %) до 125 %, що робить неможливим доступ її продукції на відповідні ринки як мінімум на п'ять років.

Зі слів А. Олейникова, зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами зі 198 країн світу. Несприятливі тенденції, які склалися у зовнішній торгівлі України товарами (збільшення розриву між експортоспроможністю й імпортомністю), не залишають сумнівів у тому, що необхідне підвищення ефективності використання її експортного потенціалу. Необхідно з'ясувати, які причини призводять до цього, щоб за отриманими результатами розробити обґрунтовані рекомендації щодо підвищення експортного потенціалу країни. Існує багато точок зору фахівців відносно причин, які стримують український експорт.

Б. Шукін стверджує, що український експорт розвивається значно повільніше ніж світовий, а це призвело до скорочення його питомої ваги в міжнародному обсязі експортних операцій до 0,2 %.

М. Чумаченко вважає, що на український експорт впливають такі фактори: низька конкурентоспроможність українських підприємств (за даними міжнародного рейтингу у 2008 р., за індексом перспективної конкурентоспроможності Україна займає 94 позицію серед 109 країн); низький світовий рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій, що ускладнює використання іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу країни; важкий фінансовий стан більшості підприємств, що практично унеможливує здійснення за рахунок внутрішніх ресурсів інвестування перспективних проектів; нестача кваліфікованих кадрів і досвіду роботи у сфері експорту на більшості українських підприємств; розрив традиційних виробничих зв'язків на пострадянському економічному просторі; штучне стримування курсу гривні; недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і контролю якості; зростання цін на експортні послуги й експортні поставки (20 % ПДВ); невідповідність окремих норм українського законодавства міжнародним; високі податки.

Т. Вахненко відмічає, що економіка України характеризується високою матеріало- та енергомісткістю продукції з низьким рівнем обробки, великою часткою застарілого устаткування та технологій, низьким рівнем продуктивності праці та екологічності виробництва, надзвичайно низькою питомою вагою інноваційної продукції. Напівсировинна спеціалізація української економіки робить її досить чутливою до зовнішніх шоків та змін. Значним бар'єром для розвитку торгівлі країни є тіньова економіка.

Отже, потрібна державна програма, що чітко визначає розвиток експортного потенціалу України. Необхідно створювати весь комплекс умов на користь високотехнологічних динамічних продуктів як у традиційних галузях, так і освоєння принципово нових видів продукції у галузях, які формують прогресивні технологічні уклади (інформаційних технологій, електронних виробів і лазерної техніки, автоматизованого та офісного обладнання; нових матеріалів і хімічних продуктів, електрообладнання, залізничного транспорту та авіаційної техніки); використовувати науково-технічні досягнення; підвищити якість, конкурентоспроможність продукції з врахуванням останніх вимог споживачів; сформувати цілісну систему заходів державного стимулювання експорту (кредитування, страхування і субсидування, експортних операцій, податкові пільги, організаційно-технічне сприяння, захист інтересів вітчизняних експортерів за рубежом).

З наведеного вище та опрацьованого матеріалу про необхідність невідкладного формування цілісної системи заходів стимулювання експорту, на думку автора, заходами підтримки українських експортерів могли б стати:

1. Удосконалення правової бази експортної діяльності, приведення національного законодавства відповідно до вимог ГАТТ/СОТ.

2. Розробка програм та їх реалізація, а також підвищення національної конкурентоспроможності виробників у стратегічно важливих для України секторах (важке машинобудування, гірничодобувна промисловість, чорна металургія та ін.)





3. Виробництво ракетної та авіаційної техніки (насамперед, будівництво транспортних літаків).
4. Розвиток комплексу конкурентоспроможних виробництв на основі вітчизняного АПК, при цьому зорієнтованого на міжнародні ринки.
5. Створення нового виробничого комплексу на основі галузей з видобутку рідкоземельних металів, розвитку мікроелектроніки (у тому числі з використанням нових космічних технологій), випуску комп'ютерів, побутової електроніки та іншої техніки; залучення в цей комплекс іноземного капіталу з метою прискореної модернізації і створення нових виробництв.
6. Збільшення закупівлі за кордоном ліцензій на новітні технології (ноу-хау), машини та устаткування і прилади з метою формування високотехнологічної економіки.
7. Створення ефективної системи сертифікації експортованої продукції, яка відповідає б міжнародним стандартам та вимогам, при цьому поширення практики визнання українських сертифікатів за кордоном.
8. Вжиття заходів політичного та дипломатичного характеру, які б сприяли участі України у великих міжнародних (виробничих, науково-технічних, науково-виробничих) коопераційних проектах у пріоритетних для вітчизняної економіки галузях.
9. Створення і розвиток системи інформатизації щодо сучасних досягнень української та закордонної науки і техніки, передового виробничого і підприємницького досвіду з використанням можливостей науково-дослідних центрів та українських закордонних установ.
10. Створення автоматизованої системи інформаційно-аналітичного забезпечення з питань зовнішньоторговельних зв'язків України з іншими країнами.
11. Укладення міжнародних договорів щодо проведення спільного контролю транзитних вантажів.
12. Забезпечення державного підвищення конкурентоспроможності експортної продукції за рахунок упровадження нових технологій.
13. Забезпечення зайнятості в умовах реформування великих підприємств і аутсорсингу, консолідоване лобювання інтересів учасників кластера в різних органах влади.

*Наук. керівн. Горяйнова Ю. С.*

**Література:** 1. Петренко О. Застосування компенсації за неправомірне використання об'єктів права промислової власності / О. Петренко // Юридична Україна. – 2008. – № 5. – С. 81–88. 2. Гражданский кодекс Украины. – Х. : Парус, 2007. – 400 с.

---

**Карпішена М. Г.**

УДК 657.31

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОШТАМИ КАЗНАЧЕЙСТВА ЄДИНОГО КАЗНАЧЕЙСЬКОГО РАХУНКУ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

*Анотація. Викладено основні аспекти оптимізації управління бюджетними коштами, що об'єднуються на єдиному казначейському рахунку.*

*Аннотация. Изложены основные аспекты оптимизации управления бюджетными средствами, которые объединены на едином казначейском счете.*

*Annotation. The article puts forward basic aspects of optimization management of budgetary facilities, which are united on the single treasury account.*

*Ключові слова: єдиний казначейський рахунок, бюджетні кошти, платіжна система, тимчасово вільні кошти.*

Важливу роль в управлінні бюджетними коштами відіграє раціонально побудована організація контролю державних ресурсів, а також забезпечення їх використання для розвитку країни. Система управління державними та місцевими фінансовими ресурсами складається з багатьох елементів, одним з яких є система касового виконання бюджетів усіх рівнів. Важливу роль у цій

---

© Карпішена М. Г., 2011

системі займає Держказначейство. Особливо актуальним для країн з перехідною економікою є становлення Державного казначейства головним фінансовим агентом держави, для концентрації на єдиному казначейському рахунку бюджетних коштів країни.

Наукова дискусія з питань управління бюджетними коштами привернула пильну увагу світової літератури багато років тому, в ній брали участь такі науковці, як: Врублевська О. В., Федосов В. М., Романовський М. В., Булгаков С. О., Барановський О. І., О. Чегуліна та ін. Зокрема процес становлення та розвитку Державного казначейства України найкращим чином відображено в працях таких українських науковців, як: Кіреєва О. І., Огданський М. Ф., Петрашка П. Г., Данилевич О. С., Тентюк В. П., Чистякова Л. В. та ін.

В умовах економічної кризи пристальної уваги потребує питання стану використання фінансових ресурсів, які концентруються на єдиному казначейському рахунку.

Мета дослідження – дослідити наукове обґрунтування теоретичних основ управління фінансовими ресурсами єдиним казначейським рахунком, а також розкрити питання використання тимчасово вільних коштів.

В основу дослідження даної проблематики були покладені такі завдання: розкриття основних аспектів участі органів Державного казначейства в управлінні державними коштами, які концентруються на головному єдиному рахунку держави; аналіз використання коштів єдиного казначейського рахунку.

Об'єкт дослідження – діяльність органів Державного казначейства України у взаємозв'язку з іншими органами управління.

Предмет дослідження – управління бюджетними ресурсами держави в системі органів казначейства.

Упровадження розрахунків через систему електронних платежів Національного банку України (СЕП НБУ) і єдиного казначейського рахунку (ЄКР) дало змогу значно прискорити розрахунки та виконання державного бюджету на всіх рівнях, акумулювати бюджетні кошти з подальшим їх розподілом та перерозподілом, вести контроль та оперативне управління ресурсами на всіх рівнях. Функціонування ЄКР дає можливість: швидкої мобілізації коштів, що протягом дня надходять на рахунки, які відкриті в органах Державного казначейства, та використання їх для проведення бюджетних видатків, здійснення інших операцій, що не суперечать законам України; забезпечення інформацією органів законодавчої та виконавчої влади за проведеними операціями на ЄКР; раціональні умови прийняття представниками законодавчої та виконавчої влади оперативних рішень щодо забезпечення ефективного використання бюджетних ресурсів [1].

Термін проходження бюджетних коштів до розпорядників значно зменшився у зв'язку зі вступом Державного казначейства України в СЕП НБУ. Така динаміка властива для стану наповнення місцевих бюджетів. Тобто надходження коштів до місцевих бюджетів не співпадає в часі з часом проведення касових видатків, саме через це виникають тимчасові касові розриви в процесі виконання місцевих бюджетів. Щоб знищити такі негативні явища, вільні ресурси можна, якщо потрібно, залучати для покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів через внутрішні запозичення з ЄКР шляхом надання безвідсоткових короткострокових позичок. Забезпечуючи ефективність управління бюджетними коштами, раціональним буде використовувати тимчасово вільні бюджетні кошти та їх залишки в розпорядників з метою здійснення, в першу чергу, бюджетних видатків, запобігання касових розривів у процесі виконання бюджетів. Для цього необхідно: наділити органи ДКУ правом використання різноманітних важелів в управлінні бюджетними коштами, залучати вільні залишки загального фонду бюджету, а також надавати певні гарантії; розміщувати тимчасово вільні бюджетні кошти в установах комерційних банків; установлювати ліміт коштів, що залишається в обласних управліннях ДКУ; для вдосконалення системи ефективності контролю за видатками бюджетних коштів слід чітко визначити функції, права й відповідальність органів Державної контрольно-ревізійної служби під час здійснення контролю; організувати контроль щодо дотримання вимог законодавчих і нормативних актів під час проведення торгів у сфері державних закупівель, пов'язаних із витрачанням бюджетних коштів; переоцінити питання щодо оплати праці в органах Державного казначейства з урахуванням виконаного працівниками контрольної та економічної роботи, їхньої відповідальності при виконанні бюджету за доходами й видатками [2].

Удосконалення цієї системи вимагає виконання таких загальних вимог до фінансових ресурсів держави, як законність, прозорість, підзвітність, відповідно до специфічного характеру роботи Державного казначейства як учасника системи електронних платежів НБУ. В умовах складного фінансового становища економіки країни, зменшення надходжень до державного бюджету держава змушена шукати додаткові джерела та задіяти їх для своєчасного покриття видатків на деякий час. Такими джерелами мають стати тимчасово вільні кошти цільових фондів держави, місцевих бюджетів й інших клієнтів, що можуть знаходитися та обслуговуватись у системі Державного казначейства. Ці кошти можуть бути використаними Державним казначейством на умовах позики для здійснення бюджетних видатків, за умови їх обов'язкового повернення за рахунок ресурсів від бюджетних надходжень. Забезпечення системи Державного казначейства коштами є одним з головних кроків у реформуванні фінансів держави. Усі ресурси держави мають працювати максимально ефективно, з дотриманням принципу субсидіарності і наявності мінімально необхідної суми залишків коштів саме на рахунках казначейства держави [3]. Здійснення операцій на фінансових ринках щодо розміщення тимчасово вільних бюджетних коштів на депозитних рахунках у Національному банку України та установах комерційних банків забезпечить додаткове джерело доходів, що дасть можливість зменшити навантаження на видаткову частину державного бюджету. Купівля та продаж державних цінних паперів Державним



казначейством України за рахунок операцій на відкритому фінансовому ринку підвищить їхню ефективність та забезпечить більші гарантії скарбниці держави.

Розглянувши основні аспекти управління коштами казначейства єдиного казначейського рахунку можна зробити висновок, що для забезпечення ефективного використання коштів бюджету та ліквідації тимчасових касових розривів у процесі виконання бюджету треба використовувати внутрішні позики з ЄКР, що здійснюється з метою надання місцевим бюджетам безвідсоткових короткотермінових позичок. Управління коштами державного бюджету є комплексом заходів, що розробляються на підставі аналізу фінансової ситуації на певний період, метою якого є задоволення вимог розпорядників бюджетних коштів у ресурсах шляхом прискорення їх обігу та перерозподілу. Його основним призначенням є ліквідація недоліків щодо визначення резерву фінансових ресурсів, методів та інструментів покриття касових розривів. З метою отримання найбільш ефективного результату від управління доходами й видатками бюджету необхідні подальші дії, що спрямовані на удосконалення діючої системи. Для покращення результатів у цій сфері необхідно забезпечити: подальшу концентрацію коштів на єдиному казначейському рахунку; поліпшення якості прогнозування фінансових коштів на певний період на основі даних обліку зобов'язань розпорядників та одержувачів бюджетних коштів; вдосконалення методів контролю за кошторисними доходами й видатками розпорядників та одержувачів бюджетних коштів; завершення впровадження єдиного програмного забезпечення та створення інформаційно-обчислювальної системи.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

**Література:** 1. Положення про єдиний казначейський рахунок, затверджене Наказом ДКУ від 26.06.2006 р. № 122 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. 2. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Порядок покриття у 2009 році Державним казначейством України тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, затверджений Наказом ДКУ від 30.12.2008 р. № 568 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 4. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. № 2542-III // ВВР. – 2001. – № 37–38. – Ст. 189. 5. Казначейська справа : у 2-х т. Т. 1 / Петрашко П. Г., Чечуліна О. О., Александров В. Г. та ін. – К. : НВП "АВТ", 2004. – 288 с.

---

**Данильченко С. А.**

УДК 657.22:336.717.3

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ВИЗНАЧЕННЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ В ОБЛІКУ КРЕДИТНО-ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ**

*Анотація. Присвячено розгляду депозитної політики комерційного банку згідно з правовою і нормативною базою її проведення. З метою вдосконалення депозитних операцій наведено перелік ризиків, які впливають на діяльність банківської системи.*

*Аннотация. Посвящено изучению депозитной политики коммерческого банка согласно правовой и нормативной базы ее проведения. С целью усовершенствования депозитных операций приведен перечень рисков, которые влияют на деятельность банковской системы.*

*Annotation. This article is devoted to the study of commercial bank deposit policy, according to legal and regulatory framework for its implementation. In order to improve deposit operations a list of risks that affect the banking system is given.*

*Ключові слова: депозити, кредити, кредитний рейтинг, кредитний ризик, депозитний ризик, рейтингові агентства.*

Банківська діяльність пов'язана з більшою кількістю ризиків, будучи чутливою не тільки до різних соціально-економічних факторів, але й до політичних. Серед основних видів банківських ризиків найбільший ризик виникає при проведенні кредитних операцій. Зростання проблемних кредитів призводить до зниження прибутковості окремих банків та всієї банківської системи. Діяльність рейтингових агентств може суттєво впливати на прийняття рішень інвесторами щодо кожного конкретного банку, однак відсутні підходи до рейтингових оцінок регіонів як сукупності банківських установ і пов'язаних з ними фізичних і юридичних осіб щодо кредитно-депозитних відносин.

---

© Данильченко С. А., 2011

Даними питаннями (проблемами) займалися провідні фахівці, такі, як: Бєлих Л. П., Вітлінський В. В., Євтух А., Панова Г. С., Л. Примостка, Севрук В. Т., Дж. Синки та ін.

У зв'язку з різкими темпами зростання обсягів банківського кредитування фізичних осіб вітчизняними вченими й практиками на сторінках преси стали обговорюватися питання керування ризиками банківського кредитування фізичних осіб. Так, у середині 2008 р. неплатежі за іпотекою становили 3 – 5 %, за автокредитами – 10 – 15 %, за споживкредитуванням – до 30 %. На початку 2010 р. у середньому ці показники збільшилися на 30 – 40 %, тобто за іпотекою досяглися 10 % і продовжують зростати, за автокредитами – 30 % і за споживчим кредитуванням – 50 %. Пік неповернень був у травні – червні 2010 р. [1].

Метою даної статті є обґрунтування необхідності оцінювання банківських ризиків кредитування фізичних осіб, а також розгляд і визначення кредитних ризиків при проведенні кредитно-депозитних операцій.

Завдання дослідження – розглянути види ризиків, що виникають при здійсненні кредитно-депозитної діяльності: визначити основні регіональні відмінності, що виникають при кредитуванні банками фізичних осіб в Україні; виділити показники, що використовуються рейтинговими агентствами в оцінці окремих підприємств і регіонів; виділити регіони України, у яких може виникнути соціальна напруженість у зв'язку із кредитно-депозитними операціями фізичних осіб.

Об'єктом дослідження є кредитно-депозитна діяльність банку.

Предметом дослідження – банківські ризики, що виникають у процесі здійснення кредитно-депозитних операцій.

Банківські операції супроводжуються спектром ризиків, характерних для усього банківського бізнесу: ризики цільового використання кредитів, ризики валютних коливань, інфляційні ризики, ризики щодо життєдіяльності позичальника (виникнення нещасних випадків, хвороби або смерті позичальника), зміна законодавчої політики тощо. Усі вони є складовими частинами ризику неповернення кредиту позичальником.

У цілому індивідуальні ризики за кожним із кредитів, наданих фізичним особам, достатньо невеликі, але при недостатній якості кредитного менеджменту подібні ризики в сукупності можуть становити для банку й банківської системи в цілому істотну проблему.

У науковій літературі й багатьох науково-методичних публікаціях приводиться цілий ряд способів класифікації банківських ризиків. Однак мало приділяється уваги ризикам, безпосередньо пов'язаним із кредитуванням фізичних осіб.

У сучасній економічній літературі представлено два підходи до визначення поняття "кредитний ризик".

У рамках першого підходу кредитний ризик розглядається як ризик невиконання позичальником своїх зобов'язань перед банком-кредитором стосовно сплати основної суми боргу й відсотків, установлених у рамках кредитної угоди. Кредитний ризик – ризик несплати позичальником (емітентом) основного боргу й відсотків, що належать кредиторів (інвесторів) у встановлений умовами випуску цінного паперу строк (облігації, депозитні й ощадні сертифікати, векселі, державні зобов'язання та ін.), а також за привілейованими акціями щодо фіксованих зобов'язань з виплати дивідендів. Джерелом кредитного ризику в рамках даного визначення є окремий, конкретний позичальник.

Згідно із другим підходом, кредитний ризик визначається як ймовірність зменшення вартості частини активів банку представленою сумою виданих кредитів і придбаних боргових зобов'язань, або фактична прибутковість від даної частини активів виявиться значно нижче очікуваного розрахункового рівня. У цьому випадку джерелом кредитного ризику є позичковий портфель банку як сукупність кредитних вкладень.

Необхідність обліку в банківській діяльності джерел кредитного ризику, як на рівні зобов'язань окремого позичальника, так і на рівні сукупності кредитних вкладень (кредитного портфеля банку), визначає структуру кредитного ризику банку. Кредитний ризик банку включає ризик конкретного позичальника й ризик портфеля. Звичайному споживачеві фінансової інформації дуже складно зробити оцінку фінансового стану банку з огляду на досить закриту банківську інформацію. Рейтингові агентства – інститути, які допомагають інвесторів ухвалити рішення. Вони, як правило, у своїй оцінці розглядають портфельний підхід в оцінці кредитного рейтингу банку.

Кредитний рейтинг – захід кредитоспроможності приватної особи, підприємства, регіону або країни.

Кредитні рейтинги розраховуються на основі минулої й поточної фінансової історії вищеперахованих учасників ринку, а також на основі оцінок розміру їх власності й узятих на себе фінансових зобов'язань (боргів). Основне призначення подібних оцінок – дати потенційним кредиторам (вкладникам) уяву про ймовірність своєчасної виплати взятих фінансових зобов'язань. В останній час розширилася й сфера застосування кредитних рейтингів: вони почали застосовуватися для встановлення нових розмірів страхових внесків, визначення орендних застав та якості нових кандидатів при прийманні їх на роботу.

Кредитні рейтинги відносні, тому важливо враховувати специфіку тієї або іншої країни, підприємства, галузі промисловості. Невисокі кредитні рейтинги, звичайно, небажані, тому що свідчать про високу ймовірність дефолту.

У світі налічується більше 100 рейтингових агентств. Найбільшими рейтинговими агентствами, які працюють в усьому світі, є Moody's, Standard and Poor's and Fitch Ratings.

Роль кредитних рейтингів зростає з року в рік. Сьогодні кредитні рейтинги необхідно мати не тільки банкам і корпораціям, але й регіональним і місцевим адміністраціям (РМА). Продиктовано це, в першу чергу, вимогами інвесторів до емітентів, щоб останні мали рейтинг, оскільки



кредитні рейтинги допомагають інвесторам управляти кредитними ризиками, з якими сполучені ті або інші боргові інструменти. У цей час кредитні рейтинги широко використовуються інвестиційними банками, пенсійними й хедж-фондами, страховими, брокерськими та іншими компаніями по всьому світу при розробці своїх інвестиційних стратегій, а також при керуванні кредитними ризиками портфеля. У той же час наявність кредитного рейтингу має свої плюси й для емітентів, зокрема для РМОА. Крім позитивних моментів, кредитний рейтинг допомагає одержати доступ до ринків капіталу, підвищити довіру до управлінської команди й фінансових показників РМОА, створити перспективи для стратегічного й фінансового розвитку регіону або муніципалітету.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження сформульовані й обґрунтовані такі основні наукові висновки й результати: виявлено особливості й визначено істотні економічні ознаки депозитних і кредитних операцій банків як специфічного банківського продукту й розроблені методичні основи формування маркетингового комплексу депозитних і кредитних операцій комерційного банку; сформульовано основні фактори (економічні, соціально-політичні, демографічні, фінансові та ін.), що визначають умови й особливості формування депозитної та кредитної бази комерційних банків; розглянуто основні види й методи оцінки ризиків депозитних і кредитних операцій банків і проведено порівняльний аналіз їх ефективності.

Розгляд банківських ризиків на рівні банківської мережі й населення є найважливішим завданням, як для держави й банківської системи у цілому, так і для місцевих органів влади, оскільки в умовах фінансової кризи вони виступають одним з основних факторів соціальної напруженості.

Дані питання потребують подальших досліджень, особливої актуальності набувають дослідження стосовно визначення кількісних показників ризиків.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. <http://www.bank.gov.ua>. 2. Герасимович А. М. Облік і аудит у банках / А. М. Герасимович. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 322. 3. Глебова Н. В. Облік у банках / Н. В. Глебова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – С. 181–196.

---

**Приходько М. С.**

УДК 657.22:336.717:3

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ОБЛІК ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА СТВОРЕННЯ РЕЗЕРВІВ У КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ**

*Анотація. Розглянуто облікові процедури розміщення комерційними банками коштів на депозит. Визначено проблеми формування резервів за депозитними операціями як захисного механізму вкладників коштів.*

*Аннотация. Рассмотрены учетные процедуры размещения коммерческими банками средств на депозит. Определены проблемы формирования резервов по депозитным операциям как защитного механизма вкладчиков средств.*

*Annotation. In this article accounting procedures for the deployment of funds on deposit by commercial banks are regarded. Problems in generating reserves of deposit transactions, as protective mechanism for depositors funds are defined.*

*Ключові слова: депозит, резерви, грошові кошти, номінал.*

Сучасна ситуація на грошово-кредитному ринку на сьогоднішній день характеризувалася певним збільшенням напруги через посилення девальваційних очікувань. За таких обставин Національний банк України продовжував проводити більш жорстоку грошово-кредитну політику, посиливши вимоги до формування банками резервів, а також вжив інші заходи щодо стабілізації ситуації на грошово-кредитному ринку. Тому питання порядку в обліку депозитних операцій та своєчасне формування резервів має велике значення.

Проаналізовано праці відомих зарубіжних та вітчизняних науковців, а саме Е. Дж. Доланна, Кемпбелла К. Л., Герасимовича А. М., Мороза А. М., Савлука М. І., Пуховкіна М. Ф. Проте до

---

© Приходько М. С., 2011



теперішнього часу серед вчених немає єдиної думки щодо визначення поняття "депозит", що обумовлює необхідність систематизації різних точок зору. Проте можливо зазначити, що питання облікових процедур потребує подальшого дослідження.

Метою даного дослідження є розгляд та аналіз облікових процедур за депозитними операціями банку, а також дослідження впливу формування резервів за даними операціями на діяльність комерційних банків.

Виходячи із поставленої мети основним завданням є розгляд порядку розміщення банком коштів на депозит та формування резервів.

Об'єкт дослідження – депозитні операції банку.

Предмет дослідження – облікові процеси та процедури за депозитними операціями.

Згідно з Інструкцією з бухгалтерського обліку депозитних операцій установ комерційних банків України [1] депозит або вклад – це гроші або інші кошти в готівковій або безготівковій формі, у національній або іноземній валюті, передані власником (фізичною або юридичною особою) або третьою особою за дорученням і за рахунок власника до банку для зберігання на встановлених договором умовах, з обов'язковим поверненням вкладнику.

Бухгалтерський облік депозитних операцій ґрунтується на загальноприйнятих у міжнародній практиці принципах [2, с. 125–130]: безперервності діяльності установи банку; стабільності правил бухгалтерського обліку; обережності; нарахування доходів та видатків (поділ звітних періодів); дати операції, окремого відображення активів та пасивів; переваги змісту над формою; оцінки активів та пасивів.

Суб'єктами депозитних операцій виступають банки як позичальники та підприємства (фірми, організації), банки та інші кредитні установи, фізичні особи – власники коштів як кредитори, що обумовлює кредитний характер депозитних операцій банків.

Об'єктом депозитних операцій у будь-якому випадку є внески, які на певний строк залучаються на депозитні рахунки в банк; це кошти, передані на умовах, визначених двосторонньою угодою, які створюють депозитну базу банку. Під депозитною базою банку розуміють сукупність коштів на депозитних рахунках клієнтів, відкритих у банку на договірних умовах. Ресурсна база сучасного банку характеризується широкою різноманітністю видів депозитів, що ускладнює регулювання процесу формування банківських ресурсів.

За строками використання коштів депозити поділяються на: депозити до запитання, депозити на визначений строк (строкові).

До депозитів до запитання відносяться залишки тимчасово вільних коштів клієнтів і контрагентів банку на кореспондентських, поточних рахунках, а також на поточних бюджетних рахунках.

За категоріями депонентів депозити поділяються на: депозити банків, депозити суб'єктів господарської діяльності, депозити фізичних осіб.

Порядок відкриття поточних, депозитних рахунків у національній та іноземній валюті, а також поточних бюджетних рахунків у національній валюті України та проведення операцій за ними регулюються чинним законодавством України.

Усі особові рахунки вкладників підлягають реєстрації як у бухгалтерії, так і в депозитному відділі банку. Датою відкриття депозитного рахунку є дата надходження грошей на депозитний рахунок. Форма надходження грошей обумовлюється угодою. Юридичні особи мають право перераховувати кошти на депозитний рахунок тільки з поточного рахунку, а фізичні особи можуть вносити кошти готівкою або перераховувати з поточного рахунку.

Після закінчення депозитної угоди закриття депозиту здійснюється на основі оформлення меморіального ордеру. Повернення депозиту і сплата відсоткового доходу юридичним особам здійснюється тільки через перерахування коштів на поточний рахунок, а фізичним особам – шляхом виплати готівки або перерахування коштів на поточний рахунок. Дострокове закриття депозитного рахунку можливе на підставі заяви або клопотання вкладника.

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.

Депозит зараховується на всю суму номіналу на депозитному рахунку до моменту погашення. Залежно від методу виплати процентів за депозитами – за період або на період (авансом) змінюється сума, що надходить від депонента. У будь-якому разі номінальна сума депозиту і сума, що враховується на депозитному рахунку, збігаються.

За умовами виплати процентів за період проценти сплачуються періодично або в кінці строку, що визначений депозитним договором. Згідно з умовами договору при сплаті процентів за період на дату залучення коштів здійснюється проведення: за дебетом відображаються поточні рахунки клієнтів, а за кредитом – рахунок депозиту (або каса).

Проценти авансом сплачуються одночасно із внесенням коштів на депозит. Таким чином, номінал депозиту буде більшим, ніж сума, отримана від депонента, на суму сплачених авансом процентів. При сплаті процентів авансом на дату залучення депозиту здійснюється така проводка: за дебетом поточні рахунки клієнтів, за кредитом – номінал депозиту (або каса).

У разі зменшення корисності розміщеного вкладу (депозиту) або наданого кредиту банки формують (збільшують) резерви згідно з вимогами відповідних нормативно-правових актів НБУ. У цьому разі в бухгалтерському обліку здійснюється така проводка: дебетують рахунки для обліку відрахувань у резерви, а кредитують рахунки для обліку спеціальних резервів.



Резервні вимоги до комерційних банків визначає НБУ, і вони стосуються всіх типів вкладів – поточних та заощаджувальних – і покликані уможливити контроль із боку НБУ за величиною депозитів, які створюються банками.

Сума, на яку фактичні резерви банку перевищують обов'язкові резерви, становить надлишкові резерви, які можна надавати в позику. Використовуючи надлишкові резерви як вихідний чинник, банки перетворюють їх у набагато більшу суму банківських грошей.

Як передбачено законодавством, банківські депозити мають відшкодуватися за їхньою номінальною вартістю. Тому банківські установи, працюючи зі значними сумами вкладів і депозитів, повинні підтримувати відповідний рівень ліквідності, що можливо лише за умови нормального функціонування всієї банківської системи. У разі несприятливих подій криза в одному з банків (якщо не вжити належних заходів) може негативно вплинути на діяльність інших, власне, всієї банківської системи.

Як переконує світовий досвід, гарантування вкладів має подвійне призначення: на мікрорівні воно покликане захищати вкладників, на макрорівні – мінімізувати ймовірність виникнення банківської кризи та сприяти зміцненню довіри до банківської системи.

До впровадження проекту структурної перебудови фінансового сектору в Україні діяла доволі примітивна система страхування вкладів фізичних осіб: банки мали купувати держоблігації у співвідношенні до обсягу залучених вкладів фізичних осіб, який дорівнював нормативу обов'язкового резервування. Ці держоблігації блокувалися на спеціальному рахунку в НБУ й враховувалися як складова обов'язкових резервів. Однак цей механізм мав суттєвий юридичний недолік: законодавством не передбачалася першочерговість використання коштів цього фонду для розрахунків із вкладниками.

Тому однією з вимог Світового банку в проекті структурної перебудови фінансового сектору було створення окремої ланки, яка у разі банкрутства банку миттєво розраховувалася б із вкладниками, а вже потім мала б справу з банками як кредиторами.

Для зменшення ризику кризи банківської системи через втрату ліквідності було введено Указом Президента України обов'язкове створення спеціального Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Збори до фонду сплачуються комерційними банками – юридичними особами, зареєстрованими у книзі реєстрації банків, валютних бірж та інших фінансово-кредитних установ НБУ, що мають ліцензію НБУ на здійснення операцій із залучення вкладів фізичних осіб.

Для проведення нарахування регулярного збору закладами в іноземній валюті сума вкладу перераховується в гривні за офіційним курсом на визначену дату нарахування.

Двічі на рік банки-учасники повинні перераховувати до фонду 0,25 % загальної суми закладами станом на 31 грудня року, що передує звітному, і 30 червня поточного року.

Збільшення суми відшкодування закладами, яке передбачене цим законом, надало змогу банкам залучати додаткові кошти фізичних осіб. Чим більша сума гарантії, тим краще для банків. Коригування закону дає фонду право збільшити суму максимального відшкодування залежно від тенденцій розвитку ринку банківських ресурсів.

За умов сприятливої економічної кон'юнктури сума гарантованого відшкодування буде зростати, що, у свою чергу, збільшить довіру до банків і забезпечуватиме їм достатній приплив коштів для подальшої успішної діяльності.

Таким чином, ресурсна база банку має найважливіше значення і є основним чинником успішної його діяльності, тому що формування ресурсів і надання кредитів знаходяться в тісному взаємозв'язку.

Значення власних ресурсів банку полягає, насамперед, у тому, щоб підтримувати його стійкість. На початковому етапі створення банку саме власні засоби покривають першочергові витрати, без яких банк не може почати свою діяльність. За рахунок власних коштів банки створюють необхідні їм резерви. Нарешті, власні ресурси є головним джерелом вкладень у довгострокові активи.

Як перспективний напрям удосконалення депозитних операцій можна запропонувати розширення кола депозитних рахунків клієнтів за різноманітними режимами. Необхідна подальша доробка та вдосконалення облікових процедур створення депозитів та формування банківських резервів.

*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, зареєстрована в Міністерстві юстиції України 1 січня 2009 року № 1302/9901. 2. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік і прийняття рішень в банках : навч. посібник / Л. М. Кіндрацька. – К. : КНЕУ, 2000. – С. 125–130. 3. Банківські операції : навч. посібник / В. І. Капран, М. С. Кравченко, О. К. Коваленко та ін. – К. : Центр початкової літератури, 2006. – 208 с. 4. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін. – 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с.

## **СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ**

*Анотація. Досліджено особливості проведення внутрішнього аудиту в комерційних банках і визначено його основні функції, завдання та напрями розвитку системи внутрішнього аудиту України.*

*Аннотация. Исследованы особенности проведения внутреннего аудита в коммерческих банках и определены его основные функции, задачи и направления развития системы внутреннего аудита Украины.*

*Annotation. The article studied the characteristics of internal audit in commercial banks and defined its core functions, tasks and directions of development of the internal audit in Ukraine.*

*Ключові слова: бухгалтерський облік, аудит, система внутрішнього аудиту, аудиторська служба.*

Банки займаються специфічною діяльністю. Вони працюють, насамперед, із залученими коштами, включаючи кошти населення. Ця обставина викликає необхідність особливого контролю над діяльністю банків. У сучасних умовах для підвищення ефективності управління банківською діяльністю велике значення набуває побудова та розвиток надійної та ефективної системи внутрішнього аудиту, що буде спрямована на забезпечення правильності ведення бухгалтерського обліку і відображення основних операцій в установах банку.

Значний внесок у дослідження теоретичних і прикладних аспектів внутрішнього аудиту зробили такі вчені, як С. Горина, І. Мамонова, А. Терехова, М. Жукова, І. Краснова, О. Кіреєв, Б. Усач, Н. Швець, Н. Шульга та ін. Дослідження авторів мають глибокий характер, але не розкривають певні питання щодо напрямів розвитку системи внутрішнього аудиту банків.

Метою дослідження є визначення особливостей, основних завдань та функцій проведення аудиту в комерційних банках, а також напрямів подальшого розвитку системи внутрішнього аудиту в Україні.

Завдання дослідження – визначити особливості поняття внутрішнього аудиту; розкрити мету та основні завдання системи аудиту у банках; виділити основні функції внутрішньобанківського аудиту; обґрунтувати необхідність та напрями розвитку систему внутрішнього аудиту.

Об'єкт дослідження – система внутрішнього аудиту вітчизняних банків.

Предмет дослідження – особливості, завдання та етапи проведення внутрішньобанківського аудиту.

У літературних джерелах пропонується багато різних трактувань поняття "внутрішній аудит". У Розпорядженні Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ" надається таке визначення цього поняття: "Внутрішній аудит – незалежна експертна діяльність служби внутрішнього аудиту фінансової установи, яка полягає в проведенні перевірок та здійсненні оцінки, як правило, таких елементів: системи внутрішнього контролю фінансової установи; фінансової і господарської інформації; економічності та продуктивності діяльності фінансової установи; дотримання законів, нормативних актів та інших зовнішніх вимог" [1].

Згідно з Положенням про організацію внутрішнього аудиту банку [2] внутрішній аудит банку – це незалежна експертна діяльність аудиторської служби банку для перевірки й оцінки адекватності та ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання призначених обов'язків співробітниками банку.

Внутрішній аудит можна розглядати як систему заходів безпеки банку з метою забезпечення захисту інтересів вкладників, збереження й досягнення конкретних результатів у діяльності банку.

Він складається з планів банку, методів і процедур, застосовуваних усередині банку для забезпечення чіткого виконання вказівок керівництва банку, збільшення прибутку та захисту майна банку.

Слід зазначити, що питання внутрішнього аудиту в банках України регламентуються Законом України "Про банки і банківську діяльність" [3], Положенням про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України, Методичними вказівками щодо застосування стандартів внутрішнього аудиту в комерційних банках України, МСА, внутрішніми наказами по внутрішньому аудиту та ін.



Основною метою внутрішнього аудиту є захист інтересів інвесторів, банків і їх клієнтів, шляхом контролю над дотриманням співробітниками банку законодавчих і нормативних актів, забезпечення належного рівня банківської діяльності, яка повинна відповідати проведеним банком операціям і мінімізації ризиків.

Для досягнення поставленої мети служба внутрішнього контролю повинна забезпечити координацію дій усіх підрозділів банку й, насамперед, забезпечувати дотримання всіма службами й співробітниками банку законодавства й відповідних нормативних актів, а також внутрішніх документів, що визначають економічну політику банку. В першу чергу, повинна перевірятися правильність ведення працівниками обліку операцій, а саме складання первинної документації, правильність оформлення операцій, здійснення в повному обсязі встановлених у банку процедур звірення, узгодження й візування документів, а також формування на базі первинних документів балансівих і звітних даних.

Завдання внутрішнього аудиту можуть бути різноманітними. Але вони, насамперед, пов'язані з забезпеченням надійності системи обліку в банку. Отже, можливо сформулювати основні завдання внутрішньобанківського аудиту:

- перевірка правильності ведення бухгалтерського обліку;
- перевірка законності виконання окремих операцій;
- перевірка правильності віднесення видатків і законність визначення доходів фінансового результату та ін.

Таким чином, головне завдання внутрішнього аудиту – вирішення окремих питань управління, перевірка системи обліку банку, контроль відповідності операцій законодавчим та внутрішнім вимогам банку [4].

Саме важливість виконання завдань внутрішньобанківського аудиту обумовлює необхідність розвитку його функцій.

Однією з найважливіших функцій внутрішнього аудиту є всебічна оцінка управління ризиками банку. Комерційні банки мають складну багаторівневу систему ризиків. Ризики, з якими стикаються різноманітні функціональні підрозділи банку, досить часто суттєво відрізняються. Перед практичними працівниками постає завдання сформувати систему управління банківськими ризиками, до якої входять механізми їхньої профілактики й диверсифікації, пристосовану до реальних умов діяльності кредитних установ.

Розглядаючи мету і завдання аудиту даних бухгалтерського обліку в банківських установах, можна виділити найважливіші функції стосовно перевірки таких основних аспектів обліку:

- правильність відображення в обліку і звітності касових операцій;
- достовірність і законність відображення в обліку і звітності грошових коштів на розрахункових, поточних, депозитних, вкладних, кредитних й інших рахунках;
- дотримання правил виконання валютних операцій;
- правильність і достовірність відображення в обліку та звітності кредитних і розрахункових операцій;
- правильність і законність відображення цінних паперів;
- аналіз фінансових операцій; доходів і витрат банку, прибутків (збитків), рентабельності та дотримання відповідних нормативів.

Важливість вищевикладеного зумовлює необхідність розвитку системи внутрішньобанківського аудиту. В першу чергу, це стосується розвитку системи аудиту в межах країни. Упровадженню системи внутрішнього аудиту в Україні не приділяється належна увага. Це пов'язано, в першу чергу, з тим, що проблеми фінансової стратегії та контролю покладені в більшості випадків на головного бухгалтера. Такий стан контролю нерідко призводить до негативних наслідків. Так, якщо в невеликих банківських установах з простою організаційною структурою управління служба головного бухгалтера спроможна виконувати наряду з обліковою та інформаційною і функцію внутрішньогосподарського контролю, то в більших фінансових установах це неможливо через великий обсяг облікових робіт, і в даному випадку є об'єктивна необхідність у запровадженні професійної служби внутрішнього аудиту.

Комерційні банки України повинні усвідомити, що саме ефективний внутрішній аудит є діючим засобом зниження ризику банкрутства комерційної організації та основним засобом захисту інтересів акціонерів.

Аудит в банку, як і бухгалтерський облік, планування та економічний аналіз, є однією з найважливіших функцій управління. Його призначення полягає в забезпеченні дотримання законів, положень та процедур при здійсненні банківських операцій з метою зниження ризиків, притаманних різним ділянкам банківської справи.

Отже, внутрішній аудит є важливим засобом, який допомагає забезпечити ефективне функціонування і управління банком.

Дослідження за даною темою не є завершеними, тому в подальшому потребують вирішення питання стосовно узгодження законодавчих актів щодо здійснення внутрішнього аудиту, гармонізації вітчизняного аудиторського законодавства з відповідними міжнародними стандартами та раціональної побудови ефективного та надійного відповідного підрозділу банку.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. Про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках : Положення, затверджене Постановою Правління НБУ від 20.03.1998 р. № 114 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення внутрішнього

аудиту фінансових установ : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 27.09.2005 р. № 4660 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>. 3. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-111 // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 50. 4. Вітренко М. С. Ризики у внутрішньому аудиті банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/2\\_KAND\\_2008/Economics/25821.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2008/Economics/25821.doc.htm).

УДК 657.37:336.71

**Ніколаєва К. С.**

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ЗВІТНІСТЬ БАНКІВ І ПОРЯДОК ПОДАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ**

*Анотація. Розглянуто види банківської звітності за міжнародними стандартами, порядок заповнення її і подання.*

*Аннотация. Рассмотрены виды банковской отчетности за международными стандартами, порядок заполнения ее и представления.*

*Annotation. In this article the types of the bank accounting according to international standards, order of filling and presentation it are considered.*

*Ключові слова: НБУ, комерційні банки, звітність банків, МВФ, міжнародні стандарти фінансової звітності.*

Дуже важливу роль у процесі обліку банків України має їх звітність. Це зумовлено формалізацією результатів обліку у звітності. В Україні банківська звітність заповнюється згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ).

Проблемами звітності банків займалися такі вчені, як Мороз А. М., Пуховкіна М. Ф., Смірнова Л. Р., Мамонова І. Д., але ці проблеми потребують подальшого розгляду.

Метою роботи є розгляд всіх видів банківської звітності за МСФЗ та порядок її подання в Україні.

Завдання дослідження – проаналізувати основні види банківської звітності за МСФЗ, розглянути порядок їх подання.

Об'єкт дослідження – банківська система України.

Предмет дослідження – методика заповнення звітних форм, порядок їх подання.

В Україні діють міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), які були запроваджені у 2009 році. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ; IFRS, англ. International Financial Reporting Standards) – набір документів (стандартів і інтерпретацій), що регламентують правила складання фінансової звітності, необхідної зовнішнім користувачам для прийняття ними економічних рішень відносно підприємства [1].

Банківська звітність – це спеціальна звітність, що подається лише банками та іншими фінансовими посередниками, які виконують банківські операції. Форми банківської звітності, порядок її складання та подання згідно з чинним законодавством визначаються Національним банком України (НБУ) [2]. Дані банківської звітності є основою для розроблення грошово-кредитної і банківської статистики, яка використовується для виконання НБУ регулюючих та наглядових функцій. Виділяють багато видів банківської звітності залежно від критерію поділу [2]:

- 1) за змістом і джерелами її складання: фінансова і статистична, офіційна й оперативна;
- 2) за характером спрямування: внутрішня звітність, звітність за межі банку;
- 3) за обсягом інформації: повна, скорочена;
- 4) за ступенем узагальнення звітність: первинна, зведена (консолідована);
- 5) за періодичністю подання: поточна та річна;
- 6) за суб'єктом подання: звітність НБУ та звітність комерційних банків (КБ);
- 7) за способом відправлення звітність банків може подаватись електронною чи звичайною поштою;
- 8) за цілями використання показників поділяють на державну статистичну звітність та фінансову звітність.

Звітність складається в грошовому виразі в одиницях, установлених для кожної форми окремо, з округленням сум до одиниць так, щоб були збережені правильність підсумків та повний збір даних звітів [3]. Датою подання банківської звітності вважається день фактичного передавання її за належністю, якщо подання здійснюється електронною поштою, а у разі надсилання її





поштою з повідомленням про вручення адресату – дата його одержання, зазначена на штемпелі підприємства зв'язку, що обслуговує адресата. Якщо дата подання звітності припадає на неробочий день, то термін подання звітності переноситься на перший після вихідного робочий день.

Для відправлення звітності переважно використовується електронна пошта НБУ. Форми звітності підписуються керівником і головним бухгалтером банку або їхніми заступниками. Зазначені посадові особи несуть повну відповідальність за достовірність, повноту і своєчасність подання звітності. Крім того, звітність має містити інформацію про виконавців, які склали ту чи іншу форму звітності (прізвище, номер телефону). Файли мають електронний підпис [4].

Зміни до даних фінансової та статистичної звітності, що належать як до поточного, так і до минулого року (після затвердження цієї звітності), у разі їх перекручення, вносяться в тому звітному періоді, у якому були виявлені перекручення. Для забезпечення доступності, гласності та відкритості для заінтересованих користувачів річна фінансова звітність банків про наслідки фінансово-господарської діяльності, майнової і фінансовий стан є відкритою для опублікування, крім випадків, передбачених законодавством. Достовірність та повнота звітності, що публікується, підтверджується аудиторською організацією у випадках, установлених чинним законодавством [2].

Крім зазначеного вище, Україна як член Міжнародного валютного фонду відповідно до його Статуту зобов'язана подавати йому інформацію, яка використовується Фондом для ефективнішого виконання своїх функцій, зокрема для здійснення наглядових функцій, виявлення загальноекономічних та фінансових проблем, полегшує підготовку даних, призначених для надання допомоги [3].

НБУ, беручи до уваги зобов'язання держави щодо виконання угод з МВФ, подає Фонду таку інформацію про: баланс НБУ; зведений баланс КБ; процентні ставки за кредитами НБУ та КБ; обмінний курс гривні до іноземних валют; структуру валютних резервів; звіт про рух коштів на рахунках МВФ; окремі депозити й активи Ощадного банку України [4].

Звітність подається на паперових та магнітних носіях. Міжнародному банку реконструкцій та розвитку (Світовому банку) подаються дані про: зовнішній державний борг та про приватний борг, гарантований державою; графік розподілення кредиту та амортизаційних і процентних платежів за зовнішнім державним боргом і приватним боргом, гарантованим державою; окремі зовнішні державні борги та приватні борги, гарантовані державою; уточнення умов угод за кредитами, отриманими державою та гарантованими державою (подається у разі необхідності виправлення даних, поданих раніше); зовнішній приватний негарантований борг [3].

Національний банк України щорічно подає Верховній Раді України звіт про свою роботу, баланс своєї діяльності і зведений баланс банківської системи республіки. Крім того, Верховна Рада України щорічно за поданням Національного банку затверджує розподіл його прибутку [4].

Річний баланс Національного банку України і зведений баланс банківської системи України публікуються в засобах масової інформації.

Звітність банків має велике значення для всієї банківської системи країни. Оскільки МСФЗ набули чинної дії в Україні нещодавно, то можливо зазначити про існування так званих "вузьких місць" – чітке формування вимог до заповнення звітних форм, адаптація та гармонізація обліку згідно з існуючими стандартами.

Дані питання на сьогодні є не вирішеними і потребують подальшого розгляду.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifrs.org/IFRSs/IFRS.htm>. 2. Мороз А. М. Національний банк і грошово-кредитна політика / А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/17/>. 3. Інструкція про порядок складання і оприлюднення фінансової звітності банків України, затверджена постановою Правління НБУ від 27.12.2007 р. № 480 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [/http://www.liga.kiev.ua](http://www.liga.kiev.ua). 4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.liga.kiev.ua>.

---

**Агафонова А. М.**

УДК 336.717

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## УПРАВЛІННЯ РИНКОВИМИ РИЗИКАМИ В БАНКУ

*Анотація. Надано визначення поняття ринкових ризиків та описано ключові моменти порядку їх виявлення.*

*Аннотация. Дано определение понятия рыночных рисков и описаны ключевые моменты порядка их обнаружения.*

---

© Агафонова А. М., 2011

*Annotation. The author defines the concept of market risk and describes the key points of its detection methods.*

*Ключові слова: ринковий ризик, управління ризиками, внутрішній аудит, відділ аналізу та управління ризиками.*

Актуальність дослідження обумовлена тим, що на даному етапі розвитку економіки України зберігається значна недовіра до діяльності банків з боку звичайних користувачів, великих інвесторів, а також держави. У сучасних умовах кожен банк повинен думати про мінімізацію своїх ризиків. Це потрібно для його виживання і для здорового розвитку банківської системи.

Дослідженням цього питання займалися такі провідні фахівці: Петрачкова М. І. [1], Лаврушина О. І. [2], Карпик Є. А. [3], Белякова А. В. [4].

Мета дослідження – визначення ринкового ризику та опис порядку його виявлення.

Завдання дослідження – дослідити питання управління ринковим ризиком для банку, приділити увагу особливостям їх оцінки, визначити, як доцільно подавати інформацію про стан змін ринкового ризику, що дасть змогу прослідкувати динаміку ринкового ризику для прийняття найбільш зважених рішень щодо подальших дій банку.

Об'єкт дослідження – діяльність комерційних банків.

Предмет дослідження – ринкові ризики комерційних банків.

Рівень ризику, що пов'язаний з тією або іншою подією, постійно змінюється через динамічний характер зовнішнього оточення банків. Це змушує банк регулярно уточнювати своє місце на ринку, давати оцінку ризику тих або інших подій, переглядати відносини з клієнтами й оцінювати якість власних активів і пасивів, отже, коректувати свою політику у сфері управління ризиками.

Ефективне управління рівнем ризику повинне вирішувати цілий ряд проблем – від відстеження (моніторингу) ризику до його вартісної оцінки [1].

У процесі проведення кредитних операцій банки зіштовхуються з кредитним ризиком, тобто з ризиком несплати позичальником основного боргу і відсотків, що належать кредитору.

Ринковий ризик – це ризик, обумовлений можливим впливом ринкових факторів, які впливають на вартість активів, пасивів та позабалансових статей [2]. Такими факторами, насамперед, є коливання курсів, зміна цін на дорогоцінні метали, а також зміна ринкової вартості фінансових інструментів.

На практиці виокремлюються такі види ринкового ризику: відсотковий, валютний та фондовий [3].

З метою управління ринковим ризиком для банку доцільно здійснювати внутрішній аудит, підставою для якого повинно бути:

розподіл відповідальності між суб'єктами управління ринковим ризиком;

виявлення, визначення та вимірювання прийнятного рівня ринкового ризику;

постійне спостереження та контроль за ринковим ризиком;

вживання заходів для зменшення рівня ринкового ризику;

дотримання всіма службовцями банку нормативних, правових актів, установчих і внутрішніх документів [4].

Основну роботу з виявлення й оцінки ринкового та інших ризиків має виконувати відділ аналізу та управління ризиками. Його діяльність, насамперед, залежить від співпраці з кредитним комітетом, комітетом з питань управління активами та пасивами, комітетом з управління фондовими операціями банку.

Відділ аналізу та управління ризиками, у свою чергу, повинен здійснювати:

щомісячний моніторинг внутрішніх показників, параметрів, складових ринкового ризику;

щоденний моніторинг дотримання встановлених НБУ економічних нормативів;

своєчасний звіт щодо виконаних дій перед Правлінням банку;

розрахунки фондового, валютного, процентного, а також загального ринкового ризиків [1].

Процедури аудиту з виявлення, вимірювання та визначення прийнятного рівня ринкового ризику доцільно здійснювати таким чином:

виявлення ринкового ризику;

оцінка ринкового ризику, в тому числі процентного, фондового, валютного;

моніторинг ринкового ризику;

контроль й/або мінімізація ринкового ризику [2].

З метою виявлення й оцінки ознак виникнення ринкового ризику банку необхідно оцінити набір параметрів, зміна стану й розміру яких означає виникнення іншої характеристики конкретного напрямку діяльності банку й прийняття банком якісно іншого ринкового ризику [3].

Основною метою системи параметрів управління ринковим ризиком є забезпечення прийняття належного управлінського рішення відносно певного напрямку діяльності банку зі зниження впливу ринкового ризику на банк у цілому.

Для оцінки рівня ринкового ризику банку доцільно дослідити такі об'єкти: сукупний розмір ринкового ризику, процентний ризик, фондовий ризик та валютний ризик.

Базову управлінську звітність про стан змін ринкового ризику доцільно формувати на основі інформації, яка може надаватися відділом аналізу та управління ризиками, котра може бути виражена у вигляді таблиці чи відомості, що повинна включати інформацію про рівень ринкового ризику на початок та кінець періоду у грошових і процентних показниках, а також вартість торговельного портфеля на початок та кінець періоду.



Такий виклад інформації дасть змогу прослідкувати динаміку ринкового ризику для прийняття найбільш зважених рішень щодо наступних дій банку.

Виявлення й оцінка рівня ринкового ризику повинні здійснюватися на постійній основі. За кожним набором показників, що використовуються банком для оцінки рівнів ризиків, визначається система лімітів, подолання яких означає збільшення впливу ризиків на банк у цілому й наближення його критичного стану.

Джерелом інформації для заповнення наданої таблиці (відомості) будуть звіти, надані кредитним комітетом, комітетом з питань управління активами та пасивами, комітетом з управління фондовими операціями банку.

Метою такого обліку є постійний контроль за рівнем ринкового ризику банку та вжиття належних заходів у разі його неконтрольованого зростання.

Звіт запропонованого вигляду може подаватися не лише щоквартально, а й щомісячно, якщо існує така необхідність.

Таким чином, можна стверджувати, що управління ринковим ризиком у поточній діяльності банку має велике значення, і в цьому процесі значну роль відіграє служба внутрішнього аудиту банку. Адже саме на цю службу покладається відповідальність за здійснення аналізу якості процесу управління ринковим ризиком та своєчасне подання відповідних рекомендацій спостережній раді та правлінню банку щодо його вдосконалення, а також здійснення аудиту діяльності підрозділів банку, що виконують банківські операції, щодо управління ринковим ризиком на предмет відповідності встановленим лімітам, процедурам, регламентам. Управління ринковим ризиком позитивно впливає на судження учасників ринку стосовно стійкості банку, в тому числі у випадках виникнення кризових обставин.

Дане дослідження не є закінченим. Актуальною ще є, наприклад, розробка внутрішніх положень і нормативно-локальних актів банку стосовно процедур оцінки та врахування ризику діяльності банківської установи, що мінімізували б загальні ризики банку, та ін.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

---

**Література:** 1. Петрачкова М. І. Управління ринковими ризиками в діяльності банку [Електронний ресурс] / М. І. Петрачкова. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com> 2. Лаврушина О. И. Банковские риски / О. И. Лаврушина. – М. : КноРус, 2008. – 232 с. 3. Карпик Е. А. Ринкові ризики банку / Е. А. Карпик // Аудитор України. – 2009. – № 17–18. – С. 28–35. 4. Беляков А. В. Банковские риски: проблема учета, управления и регулирования / Беляков А. В. – М. : БДЦ-Пресс, 2004. – 256 с.

---

**Бунецька І. М.**

УДК 334.722.012.64(477)

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

*Анотація. Присвячено вивченню проблем розвитку та функціонування суб'єктів малого підприємництва в Україні, виокремленню деструктивних факторів та можливих шляхів їх подолання.*

*Анотация. Посвящено изучению проблем развития и функционирования субъектов малого предпринимательства в Украине, выделению деструктивных факторов и возможных путей их преодоления.*

*Annotation. The article is devoted to studying the problems of development and functioning of small business subjects in Ukraine, to allocation of destructive factors and possible ways of overcoming them.*

*Ключові слова: малий бізнес, ринкова економіка, кон'юнктура ринку, державний бюджет.*

У країнах з ринковою економікою провідним сектором є малий бізнес, що ґрунтується на підприємницьких здібностях громадян та їх здатності до ризику. Наявність малого підприємництва сприяє підвищенню гнучкості ринкової економіки, мобілізує фінансові і виробничі ресурси населення, створює конкурентне середовище, створює додаткові робочі місця, насичує ринок споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, значною мірою впливає на структурну та якісну складову ВВП та темпи економічного зростання країни.

---

© Бунецька І. М., 2011

Розвиток малого бізнесу в Україні в сучасних умовах зазнав уповільнення його динаміки. Нагальними причинами кризової ситуації, що склалася сьогодні, є мінливість законодавчої бази, нерозвиненість інструментарію державної політики підтримки розвитку малого бізнесу, загальна бюрократизація економіки і суспільства тощо. Розвиток малого підприємництва – один із основних факторів подолання бідності значної частини населення, формування середнього класу в Україні, вирішення питань зайнятості населення. Саме тому є актуальною потреба в аналізі проблем розвитку малого бізнесу в Україні.

Серед сучасних вітчизняних науковців, які досліджують проблеми розвитку малих підприємств, необхідно відзначити: Ляпіну Д. В., Микитюка О. І., Сизоненка В. О., Хмелевську Л. П., Кизима М. О., Матющенко І. Ю., Полтарак Н. І., Большую О. В. та ін. [1 – 3].

Мета дослідження – розкриття концептуальних проблем розвитку та функціонування малого підприємництва в Україні.

Завдання дослідження – дослідити роль малого підприємництва у ринковій економіці, виокремити перешкоди на шляху розвитку малого бізнесу, запропонувати способи їх подолання.

Об'єкт дослідження – малий бізнес України.

Предмет дослідження – проблематика розвитку малого бізнесу в Україні.

Мале підприємство у розвинених країнах давно займає домінуючу позицію за обсягами виробництва. Малі підприємства мають багато таких рис, які не можуть бути притаманні великим підприємствам. Саме мале підприємство здатне найоперативніше реагувати на кон'юнктуру ринку і таким чином надавати ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця властивість малого бізнесу набуває особливого значення в сучасних умовах, коли відбувається швидка індивідуалізація і диференціація споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу, розширення номенклатури товарів і послуг.

Державна політика більш спрямована на розвиток великих підприємств, аніж малих. Великі підприємства характеризуються дисциплінованістю у виплаті значного обсягу податків, що є вигідним для державного бюджету. Досвід розвинених країн світу свідчить, що до 10 відсотків малих підприємств виростають у великі компанії. В Україні ж зростання перспективних малих підприємств фактично не існує. Передумовою цьому є ціла низка системних загроз. Серед них найбільш характерними для малого бізнесу в Україні є: обмеженість фінансових ресурсів; відсутність фінансових резервів та загроза швидкого банкрутства; низька конкурентоспроможність продукції, у виробництві якої важлива економія на масштабах, відтак – конкуренція з боку великих підприємств.

Ще однією перешкодою ефективного розвитку малого бізнесу є складне податкове забезпечення, запозичене в економічно потужній сучасній Європі. Складне і запутане податкове поле країни створило ситуацію, коли майже всі підприємства стали порушниками законів [1].

Основними перешкодами в діяльності суб'єктів малого підприємництва виступають: високі ставки та велика кількість податків, часті зміни у формах звітності, велика кількість ліцензованих видів діяльності, перевірки державними органами, складність отримання кредиту, нерозвиненість ринкової та збутової інфраструктури підприємств; недобросовісна конкуренція; платіжна криза; відсутність мотивації до інвестиційної та інноваційної діяльності; недостатність організації виробництва і збуту; висока вразливість щодо несприятливих економічних (інфляція, циклічні коливання, податковий тиск тощо) та позаекономічних (тиск з боку органів влади, криміналітету) чинників; нестабільність доходів підприємств та зайнятих на них осіб; соціальна незахищеність працівників, що створює труднощі найму; недостатня методологічна забезпеченість (бухгалтерської діяльності, менеджменту, маркетингу тощо), несформованість у більшості підприємців управлінських навичок і недостатня здатність приймати дієві рішення тощо [2].

Однією з найгостріших проблем діяльності більшої частини суб'єктів малого підприємництва є проблема пошуку й отримання фінансових ресурсів, необхідних для авансування процесу господарювання, а в умовах кризи – відстрочення виплат за кредитами. Часто банки проводять реструктуризацію кредитів, але часом реальна різниця між початковим кредитом і реструктуризованим становить 80 – 120 грн. Банк зі свого боку провів реструктуризацію, але такі суми мало чим зарадять підприємцям, не говорячи вже про зміну відсоткових ставок. У таких умовах особливе значення для розвитку сектору малого бізнесу має проблема державного сприяння у фінансовому забезпеченні підприємств малого бізнесу [1].

Отже, мале підприємство потребує здійснення комплексу заходів, які спрямовані на зміцнення його основних функцій. Серед них важливими є державна підтримка, в основі якої необхідно створення відповідної правової бази розвитку малого підприємництва, матеріально-технічна та фінансово-кредитна підтримка, розширення кадрового забезпечення, впровадження наукових та інноваційних технологій, а головне – захист прав як підприємців-роботодавців, так і найманих працівників [3].

Доволі частими є випадки, коли представник влади виступає зацікавленою стороною у питаннях підприємництва, маючи власний бізнес у певній сфері. У зв'язку з цим процес розробки та ухвалення відповідних законів стає упередженим, що призводить до стримування розвитку підприємництва та його виходу в "тінь". Таким чином, для забезпечення подальшого розвитку малого бізнесу в Україні важливо відокремити підприємство від політики, викоренити процеси лобіювання з боку влади.



У зв'язку з прийняттям Податкового кодексу, що з 01.01.11 набуває чинності та здійснюватиме нормативне регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва, варто звернути увагу на зміни, що відбулися стосовно таких суб'єктів господарювання та провести порівняльний аналіз із попередньо регламентуючим їх діяльність нормативно-правовим актом.

Наук. керівн. Горяїнова Ю. С.

**Література:** 1. Грановська І. Проблеми розвитку малого бізнесу та шляхи їх подолання [Електронний ресурс] / Грановська І. – Режим доступу : [http : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Evu/2010\\_14/Granovskaaya.ppd](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2010_14/Granovskaaya.ppd). 2. Кизим М. О. Оцінка якості цільових програм державної підтримки розвитку малого бізнесу : монографія / Кизим М. О., Матющенко І. Ю., Полтарак Н. І. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2009. – С. 55–56. 3. Большая О. В. Развитие малого бизнеса в Украине [Електронний ресурс] / О. В. Большая. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/2\\_SND\\_2007/Economics/19121.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_SND_2007/Economics/19121.doc.htm).

---

**Овсієнко М. В.**

УДК 336.717.1

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **РОЗРАХУНКОВО-КАСОВЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ БАНКУ**

*Анотація. Розглянуто розрахунково-касове обслуговування клієнтів, а також шляхи удосконалення його в Україні.*

*Аннотация. Рассмотрены расчетно-кассовое обслуживание клиентов, а также пути совершенствования его в Украине.*

*Annotation. In this article cash service of customers, and ways to improve it in Ukraine are regarded.*

*Ключові слова: комерційні банки, інкасо, акредитив, банківський переказ, платіжні вимоги, вимога-доручення, розрахунково-касові операції.*

У зв'язку з розвитком розрахунково-касового обслуговування клієнтів банки шукають способи привернути їхню увагу, надаючи нові вигідні пропозиції за розрахунково-касовим обслуговуванням, дають можливість спростити відносини підприємств із банками, допоможуть зекономити час і кошти.

За останні роки Україна зробила великий крок у розвитку банківської системи. Для того щоб Україна досягла відповідного рівня розвитку економіки, необхідно удосконалювати, в першу чергу, банківську систему. Через те виникає негайна потреба проведення в Україні масштабних реформ як у галузі бухгалтерського обліку, так і в банківському секторі. У зв'язку з цим дослідження питання механізму розрахункового обслуговування клієнтів є особливим і зумовлює актуальність обраної теми та доцільність у проведенні.

Питаннями про відносини підприємств та банків з приводу розрахунково-касового обслуговування займалися і присвячували їм свої праці такі вчені-економісти, як С. Головка, О. Криницька, Д. Кулик, О. Кушнір. Але на даному етапі розвитку питання про вдосконалення розрахунково-касового обслуговування залишається досить актуальним і потребує подальших розробок і доопрацювань.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні основних теоретичних положень розрахункового обслуговування клієнтів та розробці напрямів удосконалення.

Завдання дослідження – дослідити та обґрунтувати організацію розрахунково-касового обслуговування; навести відомості про сучасний стан та перспективи розвитку розрахунково-касового обслуговування клієнтів банку; визначити шляхи для вдосконалення розрахунково-касового обслуговування.

Об'єкт дослідження – розрахунково-касове обслуговування клієнтів банку.

Предмет дослідження – організація обліку операцій з розрахункового обслуговування клієнтів банку.

Для здійснення розрахунково-касового обслуговування своїх клієнтів банки заключають контракти і виконують їх при перерахуванні грошових коштів з рахунків.

---

© Овсієнко М. В., 2011



Розрахунково-касове обслуговування – специфічний вид банківської послуги, який поєднує в собі особливості процентних і комісійних послуг.

До них входять такі банківські операції, як: відкриття і ведення рахунків клієнтів, безготівкові розрахунки, готівкові грошові розрахунки. Банки відкривають рахунки, де зберігаються грошові кошти і здійснюються всі види банківських операцій, проведення яких на рахунках регулюється чинним законодавством України, нормативними актами НБУ та Інструкцією про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валютах [1].

Комерційні банки можуть відкривати такі рахунки: поточні (розрахункові) рахунки, поточні рахунки з обмеженим колом операцій, субрахунки, бюджетні рахунки, позичкові рахунки, депозитні рахунки.

На даний момент існує декілька форм здійснення розрахунків, а саме: розрахунків по документарному інкасо, банківський переказ, документарний акредитив [1].

Інкасо – це доручення експортера своєму банку на одержання від імпортера безпосередньо або через інший банк певну суму, яку зазначено в платіжних документах. Нормативною базою для проведення операцій документарного інкасо є "Уніфіковані правила по інкасо" (УПІ), розроблені Міжнародною торговою палатою.

У випадку розрахунків по документарному інкасо банк діє як довірена особа і посередник між експортером та імпортером. За дорученням експортера він пред'являє імпортеру необхідні документи, які засвідчують відправлення товару або надання послуг, і проти них інкасує належну суму. Без оплати покупець не може отримати документи, а отже, і одержати відвантажені товари.

Акредитив – це грошове зобов'язання банку, за дорученням і за рахунок його клієнта, здійснити оплату на користь експортера або забезпечити платіж іншим банком у розмірі зазначеної суми та у визначений термін проти документів, що супроводжують акредитив.

Розрахунки в акредитивній формі в міжнародній сфері значно менші порівняно з банківським переказом та інкасо, але саме вони забезпечує своєчасне отримання експортної виручки. А також платіж з підтвердженого акредитива гарантується двома банками – це найбільш безпечний метод платежу [2].

Банківський переказ – розрахункова банківська операція, яка здійснюється за допомогою надісланого платіжного доручення одного банку іншому.

Для розрахунку банки використовують такі документи, як платіжні вимоги, вимога-доручення та акредитив. Платіжна вимога застосовується банком для примусового стягнення коштів у випадках, які передбачені нормативними актами. Вимога-доручення застосовується при акцепті товару. В цьому випадку розрахунок полягає в тому, що документ, у якому заповнена одна частина (вимога), разом з товаром відправляється постачальником покупцю, який платить за товар і заповнює другу частину документа (доручення) своїми реквізитами [3].

Сутність касового обслуговування полягає в тому, що банки приймають від клієнтів готівкові кошти та зараховують їх на відповідні рахунки, а потім ці ж кошти віддають клієнтам, коли вони їм необхідні на відповідні цілі.

Для того щоб отримати і віддати готівку в банківських закладах, використовуються прибуткові та видаткові каси. У деяких банках невеликий обсяг касових операцій можуть проводити тільки каси, які здійснюють весь комплекс касових операцій.

Банки, які мають надлишок готівки у касі, мають можливість продати їх НБУ чи іншим банкам. Продаж готівки відбувається лише при узгодженні питання з регіональними управліннями НБУ.

Також банки можуть брати плату за касові послуги з клієнтів, її розмір визначається угодою.

Отже, розглянувши діяльність банків, можна сказати, що вони виконують три базові операції, однією з яких є розрахунково-касове обслуговування. Відносини між банком та клієнтом ґрунтуються на договорі і здійснюються на платній основі. Існує два види договорів, які укладає банк з клієнтом, одним з них є договір на здійснення розрахунково-касового обслуговування. В ньому передбачені зобов'язання щодо користування коштами і банківськими послугами. Кожна операція, яка проводиться в банку, здійснюється за допомогою платежів [4].

Для покращення якості обслуговування клієнта зазвичай банки збільшують мережу філій й подовжують час обслуговування. Але на даний момент можливо зазначити, що сучасні технології дають змогу досягти кращих результатів в удосконаленні розрахунково-касового обслуговування. Для цього доцільно використовувати нові інструменти. Необхідно розповсюджувати для обслуговування фізичних та юридичних осіб розрахунки через банкомати та Інтернет.

На даний момент українські банки надають досить багато послуг у системі електронного банкінгу. Найчастіше використовується послуга про отримання інформації про стан рахунку в онлайн-режимі. Таким же чином можна і здійснювати будь-які безготівкові розрахунки, сплачувати житлово-комунальні послуги, блокувати платіжні картки, замовляти нові тощо. Але щоб все це використовувати, клієнт повинен мати Інтернет, комп'ютер, оплатити послуги провайдерів та послуги зв'язку [4].

Створення та залучення системи автоматизованого обліку платежів населення в розрахунковому центрі є дуже ефективним. Так, для банків підвищується продуктивність праці операторів; суттєво зменшиться кількість помилок при прийманні платежів; скорочується кількість неплатежів, оскільки спрощується порядок оплати; платників швидше обслуговують. Що ж стосується населення, то йому вже не треба самостійно стежити за зміною тарифів та заборгованістю; значно спро-



щується процедура ведення платіжних документів, з'ясування непорозумінь щодо прийнятих платежів; на обслуговування витрачається небагато часу.

Використання новітніх технологій за розрахунково-касовими операціями та їх відображення в бухгалтерському обліку потребують подальшого розгляду та вдосконалення. Для того щоб дослі- дити з усіх сторін розрахунково-касове обслуговування, слід використати обліковий підхід. Доціль- но зазначити, що удосконалення системи нагляду та регулювання діяльності банків, у свою чергу, дозволить банкам ефективніше здійснювати внутрішній контроль.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121 – III [Електронний ресурс] // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 2. Васюренко О. В. Облік і аудит у банках / О. В. Васюренко, З. М. Карасьова. – К. : Знання, 2006. – 595 с. 3. Кіреєв О. І. Внутрішній аудит у банку / О. І. Кіреєв, О. С. Любунь, М. П. Кравець. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 220 с. 4. Головка С. І. Шляхи підвищення ефективності розрахунково-касових послуг комерційного банку / С. І. Головка. – 2008. – № 20. – С. 35–37 5. Діденко О. М. Інституційний розвиток банківської системи / О. М. Діденко // Фінанси України. – 2005. – № 11. – С. 70–76.

**Прудська М. О.**

УДК 657.22:339.187.6

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

*Анотація. Виявлено характерні ознаки лізингової операції та проаналізовано сучасний стан обліку лізингових операцій, а також розроблено пропозиції щодо його удосконалення.*

*Анотация. Выявлены характерные признаки лизинговой операции и проанализовано современное состояние учета лизинговых операций, а также разработаны предложения относительно его усовершенствования.*

*Annotation. Characteristic signs of leasing operation are revealed and the current state of the account of leasing operations is analyzed, and also offers concerning its improvement are developed.*

*Ключові слова: лізинг, лізингова операція, лізингодавець, лізингоодержувач, аренда.*

Розвиток лізингу обумовлений високими темпами зростання промисловості, розвитком науково-технічного прогресу. В Україні лізинг є вигідним як для суб'єктів, що надають лізингові послуги, так і для користувачів таких послуг. Для економіки України в цілому лізинг корисний тим, що сприяє прискоренню темпів оновлення та модернізації основних засобів, забезпеченню взаємної вигоди партнерів, підвищенню ефективності економіки країни.

Питаннями обліку лізингових операцій займалися такі видатні українські вчені, як Кірейцева Г. Г., Луб'яницький О. Г, Міщенко В. І. [1], Саблук П. Т., Бутинець Ф. Ф.

Мета дослідження – розглянути особливості обліку лізингових операцій, а також розробити практичні рекомендації щодо удосконалення обліку і контролю лізингових операцій.

Завдання дослідження – визначити перспективні напрями розвитку лізингових операцій в Україні; встановити місце лізингу в бухгалтерському обліку як економіко-правової категорії; дослідити характерні ознаки лізингової операції, запропонувати елементи облікової політики щодо обліку лізингових операцій у суб'єктів лізингу.

Об'єкт дослідження – лізингові операції банку.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних та практичних питань, пов'язаних з обліком і контролем лізингових операцій.

Однією з найпоширеніших форм послуг у зовнішньоекономічній діяльності є лізинг. Він дуже зручний особливо для українських виробників, які не можуть самостійно придбати необхідне їм обладнання високої якості.

Лізингова операція передбачає права користування окремими інвентарними об'єктами основних засобів іншому суб'єкту на платній основі на визначений строк.

© Прудська М. О., 2011

Лізинг – різновид підприємницької діяльності, яка спрямована на інвестування коштів у рухоме та нерухоме майно, що спеціально передається за договором фізичними і юридичними особами на відповідний період для використання в підприємницьких цілях.

Причину існування лізингу коротко можна пояснити так: споживачі (підприємці) готові взяти основні засоби для здійснення своєї виробничої діяльності в оренду, бо не мають коштів на їх придбання і з певних причин не беруть кредиту, але це не влаштовує продавця. Саме тут і виникає потреба у лізингодавці, що купує ці основні засоби та здає їх у лізинг споживачеві.

Можна зазначити, що сутність лізингу полягає в ряді складних відносин, що обумовлює існування у практиці декількох аспектів лізингу: фінансово-комерційного, правового та технічного. У більшості випадків під лізингом на практиці розуміють довгострокову оренду машин, обладнання, транспортних засобів та споруд виробничого призначення. Більш точно економічний сенс лізингу виражає його визначення як комплексу майнових відносин, що складаються у зв'язку з передачею майна у тимчасове користування. Цей комплекс, крім власне договору лізингу, включає й інші договори: купівлі-продажу, найму, страхування тощо.

Лізинг – складне та багатогранне явище. У ньому поєднуються операції купівлі-продажу, оренди, кредиту та інвестування. Надаючи на певний строк елементи основного капіталу, їх власник у певний термін отримує їх назад (як правило, у тій же натурально-речовій формі) із виплатою комісійних: тобто є наявними принципи строковості та повернення, а також платності. Тому лізинг відповідає кредитним відносинам. Оскільки лізинг можна розглядати як передачу майна у тимчасове користування на умовах строковості, повернення та платності, він є схожим на товарний кредит у виробничі фонди.

У той же час за формою лізинг зовні є схожим на комерційний кредит, але є й суттєві різниці: при комерційному кредитуванні одночасно з передачею товарів у тимчасове користування, передається і право власності на них; при лізингу ж право користування майном відокремлено від права володіння ним.

З іншого боку, за формою, оскільки позичальник та кредитор оперують з капіталом не у грошовій, а у виробничій формі, то лізинг зовні є схожим також на інвестиції.

Від оренди лізинг відрізняється наявністю не двох, а, як мінімум, трьох сторін в угоді (суб'єктів лізингу); на відміну від оренди, при лізингу має місце інвестування власних чи запозичених коштів, тобто спеціальне придбання об'єкта для здачі його в лізинг; відповідальність перед лізингодавцем за виявлені недоліки об'єкта лізингу лізингоодержувач несе лише тоді, коли він сам брав участь у виборі продавця (постачальника) цього об'єкта. Деякі види лізингу (передусім, фінансовий) ще більше відрізняються від оренди.

В умовах економічного спаду та інфляції головну роль повинні відігравати лізингові операції, засновані на збереженні права власності на об'єкт лізингу протягом всього терміну дії угоди.

Україна за допомогою лізингу могла б підняти ряд важливих та потенційно прибуткових галузей економіки. До них можна віднести, враховуючи природні, географічні, кліматичні, загальнополітичні та інші фактори, такі галузі, як агропромисловий комплекс, авіаційнобудівну промисловість, легку промисловість, машинобудування та ряд інших.

Таким чином, було розглянуто теоретичні аспекти лізингу, його види, форми, функції, особливості банківського лізингу в Україні. Аналіз існуючої практики проблем та перспектив проведення лізингових операцій комерційними банками України дозволяє зробити певні висновки:

лізинг за участю комерційних банків як метод стимулювання оновлення основних фондів підприємств є одним з найперспективніших шляхів подолання Україною інвестиційної кризи та поновлення процесу активного фінансування капіталовкладень з огляду, перш за все, на фінансові можливості банків порівняно з іншими господарюючими суб'єктами, та існування певної законодавчої бази проведення відповідних операцій;

головними проблемами розвитку цих операцій комерційними банками є їх довгостроковий характер, що в умовах нестабільної економічної ситуації, досить високої інфляції та обмеженості вільних довгострокових ресурсів комерційних банків обумовлює неможливість їх (операцій) достатнього поширення;

складність завдань, що стоять перед банком-лізингодавцем і полягають у необхідності глибокого вивчення ринку лізингових послуг, комплексному аналізу потенційних лізингоодержувачів, постачальників, проведенні рекламних заходів, забезпеченні максимально можливого обсягу додаткових послуг тощо роблять доцільним на даному етапі створення банками власних спеціалізованих дочірніх лізингових компаній, які б займалися відповідними операціями за фінансової підтримки з боку банку-засновника.

Для України розвиток лізингу, і особливо в банківському секторі, – шлях до одержання інвестицій, необхідних для піднесення всієї економіки.

Дана тема не є повністю дослідженою і потребує подальшого розвитку та вирішення проблем щодо обліку лізингових операцій.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. Міщенко В. І. Основи лізингу / Міщенко В. І. – К. : Земля, 2001. – С. 177. 2. Шулепова С. М. Лізинг і оренда: основні відмінності / Шулепова С. М. // Вісник ЖІТІ. Економічні науки. – 2000. – № 11. – С. 69–72. 3. Подік А. В. Історія виникнення і аналіз розвитку лізингу / Подік А. В. // Національний банківський журнал. – 2007. – № 18. – С. 11–14.

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **УРАХУВАННЯ ВІДСОТКА В ОБЛІКУ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ**

*Анотація. Визначено важливість урахування відсотка в депозитних операціях при здійсненні облікових процедур.*

*Аннотация. Определена важность учета процента по депозитным операциям при осуществлении учетных процедур.*

*Annotation. In this article the importance of taking into account percent in deposit operations in the implementation of accounting procedures is determined.*

*Ключові слова: депозит, відсоток, відсоткова ставка, фінансовий результат.*

Депозит є одним з найбільш важливих ресурсів банку, оскільки, по суті, він становить кредит населення, підприємств, організацій іншим клієнтам банку безпосередньо через банківську систему, що вирішує проблему достатнього бюджетного фінансування. Тому депозит можна розглядати як джерело поповнення ресурсів банку, а правильне та своєчасне відображення в обліку депозитних операцій – як запоруку ефективної роботи банку.

Питанням дослідження ресурсів банку, депозитів займалися науковці та практики, зокрема вітчизняні: Васюренко О. В., Вітлінський В. В., Гальчинський А. С., Дзюблюк О. В., Савлук М. М.; зарубіжні економісти: Е. Долан, Е. Рід, П. Роуз, М. Фрідмен, С. Фішер, У. Шарп; у тому числі російські: Геращенко В. С., Жуков Є. Ф., Лаврушин О. І., Садвакасов К. К., Усоскін В. М., Ширінська О. Б. Але дані питання потребують подальших досліджень.

Мета дослідження – розгляд та аналіз депозитних операцій банку як важливих аспектів у формуванні ресурсів банку.

Завдання дослідження – розгляд існуючої системи обліку депозитних операцій, відсоткової ставки.

Об'єкт дослідження – депозитні операції.

Предмет дослідження – облік процесів депозитних операцій.

Згідно з Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" депозит (вклад) визначається як кошти, які надаються фізичними чи юридичними особами в управління резиденту, визначеному фінансовою організацією згідно із законодавством України, або нерезиденту на строк та під процент [1]. Згідно з Положенням про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами [1] під депозитом (вкладом) розуміються грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті або банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору.

Вкладники при прийнятті рішення про розміщення власних коштів на депозитах керуються, насамперед, трьома основними міркуваннями: надійність банку; рівень відсоткової ставки за вкладами; якість обслуговування клієнтів. У вітчизняній практиці проявляється тенденція: чим стабільніше і надійніше банк, тим меншою мірою він прагне встановити максимально високі відсоткові ставки за депозитами. І навпаки, маловідомі банки пропонують максимальні відсоткові ставки, прагнучи залучити більше вкладів. Але все ж такі відсоткова ставка має велике значення для банку. Від розумного визначення її розміру залежить подальша діяльність банку – що він буде отримувати: дохід чи збиток.

Відсоток – засіб стимулювання залучення депозитів у банк. Розмір відсоткової ставки за депозитами визначається двома основними чинниками: сумою вкладу та строком розміщення коштів.

Ставка депозитного відсотка є відношення суми грошових коштів, що сплачуються у вигляді відсотка, до суми коштів, які одержані у вигляді депозиту [2].

Відсотки за депозитом можуть сплачуватися: при погашенні депозиту; періодично; при внесенні коштів на депозит (авансом). У разі дострокового вилучення вкладником своїх коштів із строкового депозиту розмір відсотка, що сплачується за даним видом, значно зменшується. Величина відсоткової ставки має забезпечувати банкові отримання максимально можливого прибутку при мінімальному ризику. У кількісному вираженні відсоткова ставка за депозитами має бути вище рівня інфляції. Проте на практиці в Україні рівень банківського відсотка за депозитами часто є нижчим від рівня інфляції.

На сьогоднішній день відсоткові ставки за депозитами мають тенденцію до зниження. За даними НБУ, за станом на жовтень 2010 року середні ставки за гривневими депозитами складають 13,25 %, в доларах США – 7,82 %, в євро – 6,46 %. Щодо депозитів до запитання, то більшість банків установили ставки на рівні 1 % річних за всіма валютами. Хоча в той же час існують банки, які залучають гривневі депозити за ставками 20 – 22 %. Але більшість великих банків більше 15 % у гривнях не надає, навіть за дуже довгостроковими депозитам [3].

У розрахунках відсотків за депозитними операціями використовуються два фінансових механізми: розрахунки на основі простих (номінальних) відсотків та складних (фактичних) відсотків.

Нарахування простих відсотків здійснюється на сальдо за рахунком за фактичний строк зберігання коштів із врахуванням змін відсоткової ставки. Нарахування складних відсотків ("відсотків на відсотки") здійснюється на сальдо за рахунком і нараховані раніше відсотки із врахуванням змін відсоткової ставки і строку розміщення коштів [4].

У момент внесення коштів на депозитний рахунок депозит враховується на всю суму його номіналу. Відмінності обліку номіналу депозиту визначаються одним з методів: за період і на період.

Амортизація відсотків – процес віднесення сум сплачених авансом відсотків за депозитами на витрати (доходи) на систематизованій основі. Протягом строку дії депозитної угоди сума авансованих відсотків має повністю амортизована.

Національний банк повинен регулювати рівень відсоткової ставки за депозитами з метою обмеження банківської конкуренції у сфері депозитних відсоткових ставок.

Депозитні операції можуть вестися в іноземній валюті та банківських металах. Курсова різниця від таких операцій відображається на рахунку 6204 "Результат від торгівлі іноземною валютою та банківськими металами".

Залучення коштів до банку на відповідну дату здійснення такої операції відображається такою проводкою: за дебетом рахунки для обліку грошових коштів і банківських металів, рахунки клієнтів, а за кредитом рахунки для обліку залучених вкладів (депозитів).

Банк може мати різний фінансовий результат від установаження процентної ставки депозиту. Якщо депозитна ставка нижча ринкової, то для визнання такого прибутку здійснюються такі проводки: за дебетом рахунки для обліку грошових коштів і банківських металів, рахунки клієнтів – на суму вкладу (депозиту), а за кредитом рахунки для обліку залучених вкладів (депозитів) – на суму вкладу (депозиту); за дебетом рахунки для обліку неамортизованого дисконту за строковими коштами – на різницю між номінальною вартістю залученого вкладу (депозиту) та його справедливою вартістю; за кредитом рахунок для обліку доходу від отриманих кредитів, залучених вкладів (депозитів) за ставкою, яка нижча, ніж ринкова, – на різницю між номінальною вартістю залученого вкладу (депозиту) та його справедливою вартістю [1].

Не рідше одного разу на місяць протягом строку дії депозиту здійснюється амортизація суми неамортизованого дисконту, що має таке відображення в обліку: за дебетом рахунки для обліку процентних витрат за залученими вкладками (депозитами); за кредитом рахунки для обліку неамортизованого дисконту за строковими коштами [1].

Якщо депозит залучається за ставкою, що є вищою, ніж ринкова, то це для банку є збитком і відображається: за дебетом рахунки для обліку грошових коштів і банківських металів, рахунки клієнтів – на суму вкладу (депозиту); за кредитом рахунки для обліку залучених вкладів (депозитів) – на суму вкладу (депозиту); за дебетом рахунок для обліку витрат від отриманих кредитів, залучених вкладів (депозитів) за ставкою, яка вища, ніж ринкова, – на різницю між справедливою вартістю залученого вкладу (депозиту) та його номінальною вартістю; за кредитом рахунки для обліку неамортизованої премії за строковими коштами – на різницю між справедливою вартістю залученого вкладу (депозиту) та його номінальною вартістю.

Амортизація неамортизованої суми премії здійснюється не рідше одного разу на місяць, використовуючи рахунки витрат протягом строку дії депозиту. Проводка: за дебетом рахунки для обліку неамортизованої премії за строковими коштами, а за кредитом рахунки для обліку процентних витрат за залученими вкладками (депозитами).

Сума вкладу (депозиту) на вкладному (депозитному) рахунку до часу його повернення ураховується банком.

Отже, можливо зазначити, що депозит має дуже важливу роль у діяльності банку. Відсоткова ставка – це одна із найважливіших складових вибраної політики банком, залежно від її розміру і методу нарахування, банк може отримувати як збиток, так і дохід.

Депозит відіграє значну роль у формуванні політики банку, а відсоткова ставка слугує показником його фінансової стабільності.

Не менш важливим для ефективної діяльності банку є правильне ведення та відображення бухгалтерських операцій на банківських рахунках.

Оскільки для ефективної діяльності банку необхідне постійне залучення ресурсів і фінансова ситуація в країні дуже мінлива, то дана тема потребує подальшого дослідження.

*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 від 27.12.2007 р. № 481 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.zakon.nau.ua](http://www.zakon.nau.ua). 2. Дмитрієва О. А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку / Дмитрієва О. А. // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 138–145. 3. Бюлетень НБУ [Електронний ресурс]. – 2010. – № 11. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua). 4. Банківські операції / за ред. А. М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2008. – 476 с.



Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВЕКСЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ У ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

*Анотація. Розглянуто організаційні питання вексельних розрахунків комерційного банку.*

*Аннотация. Рассмотрены организационные вопросы вексельных расчетов коммерческого банка.*

*Annotation. Organizational questions of bill calculations of commercial bank are considered.*

*Ключові слова: вексель, векселедавець, векселедержатель, акцепт, інкасування, врахування векселів, дисконт, акцепт та гарантія.*

Ефективність процесу накопичення та перерозподілу капіталу в економіці України забезпечується механізмом функціонування фінансового ринку, що уможливорює подолання кризових явищ і запобігання їх негативного впливу на діяльність суб'єктів господарювання. Важливі функції на фінансовому ринку виконує ринок векселів як його особливий сегмент.

Зазначені питання знаходяться у полі зору як науковців, так і практиків. Так, окремі теоретичні, методичні та практичні проблеми організації обліку вексельних операцій досліджували українські вчені А. Демківський, В. Малюк, Ю. Мороз. Питанням сучасного вексельного обігу в Україні присвячені наукові праці економістів І. Губіної, І. Владко, Н. Алпатової, Н. Єрмакової, А. Василенка, А. Харитоновна, М. Кулакової та ін. Змістовними є дослідження М. Стрельникова у роботі [1]. Актуальними є питання організації вексельних операцій банків та методики відображення в обліку процентного доходу від здійснення вексельних операцій.

Мета дослідження – розкриття організації та методики найпоширеніших способів розрахунків за векселями.

Завдання дослідження – розкриття суті кредитних, торговельних, гарантійних, розрахункових, комісійних та довірчих операцій комерційних банків із застосуванням векселів.

Об'єкт дослідження – види та розрахунки за векселями.

Предмет дослідження – організація і методика вексельних операцій комерційного банку.

Згідно з "Положенням про операції банків з векселями", затвердженим Постановою Правління НБУ, розрахунки векселями визначаються як кредитна операція, що полягає у придбанні векселя виключно банком до настання строку платежу за ним у векселедержателя за кошти з дисконтом [2]. Процес обліку векселів виникає внаслідок того, що продавець продукції, ставши векселедержателем, досить часто під впливом нерівномірності надходжень і видатків у процесі своєї виробничо-комерційної діяльності відчуває нагальну потребу в грошах для розрахунків з власними кредиторами. Щоб розрахуватися з власними постачальниками чи банком він, не чекаючи настання строку сплати за векселем, шукає ту організацію, яка б купила у нього чуже зобов'язання. Таким покупцем боргів і виступає комерційний банк.

Сукупність операцій комерційних банків з обліку і переобліку векселів у ринковій економіці утворює обліковий (дисконтний) ринок. Провідні позиції на цьому ринку належать НБУ. Тільки НБУ шляхом переобліку векселів, що надійшли до комерційних банків, може здійснювати рефінансування даних банків. Водночас купівля-продаж векселів не тільки дає відповідні доходи, а й забезпечує високу ліквідність вексельного кредиту. Адже куплений банком вексель практично негайно можна продати іншому банку (комерційному чи НБУ). Тому дисконтні операції відіграють важливу роль у регулюванні ліквідності балансу банку для його наступного рефінансування шляхом переобліку векселів [1].

Операція, за допомогою якої НБУ обліковує векселі, що їх подали і вже обліковували комерційні банки, носить назву переобліку векселів. Його механізм відображає схему вексельної взаємодії комерційних банків з клієнтами. Переоблік векселів використовується банками для отримання готівки від НБУ для власного фінансування і в кінцевому рахунку становить одну із форм інтервенцій, які впливають на загальний обсяг грошових коштів в обігу. Провідними умовами переобліку векселів є те, що ставка переобліку складає величину загальної облікової ставки НБУ, а прийнятими до переобліку є комерційні векселі строком на 90 днів.

Сума, яка підлягає утриманню на користь банку, складається з процентної ставки, а для іногородніх векселів – також з порто (поштових витрат) і дамно (комісії за інкасування іногородніх векселів) [3].

Особливістю дисконтного кредиту є те, що відсотки стягуються банком у момент видачі позики, однак зараховуються на його дохідний рахунок після отримання платежу за векселем.

Організація та методика операцій з обліку і переобліку векселів у ринковій економіці набули такого масового характеру, що дозволяють НБУ використовувати відповідне маніпулювання офіційною обліковою ставкою для впливу на ліквідність усієї банківської системи і загальних обсягів кредиту. Тобто тут реалізується масштабна "облікова політика". І, навпаки, в Україні немає масового вексельного обігу, а отже, бракує й обліку векселів як типової банківської операції. Це суттєво обмежує простір для діяльності НБУ у сфері кредитування розрахунків комерційних банків. Водночас дисконтні операції надають широкі можливості для творчої діяльності комерційних банків і їхніх філій, тому нерозвиненість їх засвідчує недостатній рівень розвитку комерційного кредиту, а отже, і ринкових перетворень. Операції з обліку векселів можуть супроводжуватись наданням банком вексельного кредиту. Заявки на цей вид кредиту векселедержатель подає до банку за місцем відкриття його розрахункового або поточного рахунку. При визначенні доцільності надання кредиту під облік векселів банк орієнтується на рівень платоспроможності клієнта і його можливості вчасно повернути позику [4].

Для підприємств, що інтенсивно використовують векселі, більш прийнятною формою вексельного кредиту є позичка, що надається під заставу у вигляді відкритого рахунку в певному процентному співвідношенні заборгованості відносно наданого забезпечення. Застава в умовах кредиту є способом забезпечення зобов'язань. Вона може включати речі, цінні папери, інше майно і майнові права. Комерційний банк як заставу під наданий кредит може приймати від позичальника й векселі. При цьому вартість застави оцінюється за ринковим курсом цінних паперів, а не за номіналом.

Загальноекономічною основою кредиту під заставу векселів є їх оборот, рух. У процесі даного руху, завжди пов'язаного з нерівномірністю надходжень і видатків, в учасників господарського обороту виникають проблеми вчасності повернення кредитів. Тому, щоб мати гарантії платоспроможності платника, банк може приймати від позичальників векселя під заставу. Цим самим комерційний банк перебирає переважне (першочергове) право задовольнити свої вимоги на випадок несплати кредитованої суми без порушення судового позову.

Комісійні операції, які банки здійснюють з векселями, складаються у прийомі простих та переказних векселів і супроводжуючих їх документів для інкасо до настання по них строку сплати, а у випадку несплати – у протесті їх, прийомі переказних векселів для пред'явлення їх акцепту, а у випадку неакцепту – у протесті їх, прийомі протестованих векселів для інкасо, але не судовим порядком, а шляхом пред'явлення їх до сплати тим особам, які вказані особою, що їх довірила.

За здійснення цих операцій банки утримують на свою користь комісію, а за векселями з іншого міста, крім того, дамно і порто. Без комісії банки виконують доручення постійних клієнтів за розрахунковими і кореспондентськими рахунками як на інкасо, так і на пред'явлення до акцепту місцевих векселів [3].

Акцептна операція, організація здійснення якої полягає в тому, що банк акцептує виставлений на нього клієнтом переказний вексель при умовах, що клієнт пред'явить банку покриття до настання строку платежу за векселем. У цій операції банк сам стає платником. Сума для оплати векселя банком надається клієнтом не пізніше, ніж за день до настання строку. Тому банки надають акцептний кредит тільки першокласним позичальникам при безумовній впевненості у їх кредитоспроможності, а в якості забезпечення утримують у себе соло-векселя позичальника; від менш надійних позичальників банки потребують також надання гарантії та додаткового високоліквідного забезпечення.

Ремітент може використати акцепт у різних цілях: передати в оплату боргу своєму кредиту або обліковувати в банку для миттєвого отримання коштів. В останньому випадку дисконтером може виступати сам банк-акцептант, який не бажає пускати свій акцепт в обіг, – тим самим він переводить акцептний кредит в облікову позику, але він може і не обліковувати власний акцепт, а за згодою з ремітентом депонувати його у себе до настання строку платежу.

Організаційне забезпечення проведення операцій з векселями визначається банком. У банках, які активно використовують векселі, як правило, створюються спеціалізовані структурні підрозділи, до основних функцій яких належать: координування здійснення установами банку операцій з векселями; контроль за дотриманням вимог законодавчих та нормативних актів; здійснення юридичної та фінансової експертизи векселів, що подаються в банк; накопичення, оброблення і зберігання інформації про фінансовий стан зобов'язаних осіб за векселями, що належать банку на праві власності або перебувають у заставі; контроль за строками здійснення відповідних дій за векселями (платіж, акцепт тощо); складання, видача й акцепція банком простих і переказних векселів.

Гарантії в забезпечення оплати векселів, як правило, надаються банками, оскільки очима ділового світу тільки вони можуть забезпечити солідність і добротність фірми. Гарантійна операція вигідна банкам, тому що в момент видачі гарантії не виникає іммобілізація грошових коштів; в той же час це одна з найбільш ризикованих операцій, бо неможливо наперед (до моменту платежу за зобов'язаннями) передбачити, чи зможе довіритель погасити свої зобов'язання.

У процесі аналізу положень чинного законодавства з регламентації вексельного обігу в Україні, можна виявити суттєві протиріччя, які негативно впливають на розвиток операцій банків з векселями. У переважній більшості нормативних актів наявні невідпрацьовані положення щодо організації обліку вексельних операцій. Унаслідок цього створюється підґрунтя для фінансових злов-



живань з використанням векселів, які дискредитують ефективність цього загальновизнаного світовою практикою фінансового інструменту. Питання удосконалення організації та методики обліку вексельних операцій у діяльності комерційних банків потребують подальшого розгляду методичних підходів до вексельних розрахунків банку.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. Харитонов А. Документальне оформлення вексельних операцій / А. Харитонов // Все про бухгалтерський облік. – 2006. – № 16. – С. 19–24. 2. Положення про операції банків з векселями, затверджене Постановою Правління НБУ від 28.05.99 № 258 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua). 3. Низков О. Врахування векселів у банку: порядок оподаткування та бухгалтерський облік / О. Низков // Все про бухгалтерський облік. – 2001. – № 104. – С. 17–18. 4. Стрельников М. Здійснення розрахунків за векселями за участю банку / М. Стрельников // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 2. – С. 24–28. 5. Алпатова Н. Бухгалтерський і податковий облік вексельних операцій / Н. Алпатова, Н. Єрмакова // Все про бухгалтерський облік. – 2006. – № 16. – С. 34–37.

---

**Дажук В. В.**

УДК [657.425:658](477)

Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ПРИСКОРЕНА АМОРТИЗАЦІЯ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

*Анотація. Присвячено дослідженню методу прискореної амортизації основних фондів та обґрунтуванню доцільності його використання на підприємствах України.*

*Анотация. Посвящено исследованию метода ускоренной амортизации основных фондов и обоснованию целесообразности его использования на предприятиях Украины.*

*Annotation. The article describes the method of accelerated amortization of capital assets and gives substantiation of reasonability of its using in Ukrainian enterprises.*

*Ключові слова: амортизаційна політика, метод прискореної амортизації, знос основних фондів, інвестування, інфляція.*

Одним з елементів облікової політики підприємств є амортизаційна політика, що надає можливість підприємству самостійно обирати методи нарахування амортизації, враховуючи власні економічні інтереси. У всьому світі питання амортизації основних засобів посідають важливе місце як у державній політиці оподаткування підприємств, так і в управлінні ними. Особливою складовою амортизаційної політики є прискорена амортизація, запровадження якої суттєво впливає на прибуток, створюючи фінансові резерви для відновлення зношених необоротних активів.

Актуальність теми полягає в тому, що проблема впливу прискореної амортизації на капітал підприємства ще остаточно не вирішена. Також вибір теми обумовлений тим, що між інвестиціями та амортизаційною політикою є дуже тісний зв'язок, а інвестиції – індикатором розвитку національного господарства.

Метою публікації є вивчення поняття прискореної амортизації, її впливу на діяльність українських підприємств та її облік у сучасних умовах.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: визначити економічну природу прискореної амортизації; вивчити механізм нарахування амортизації; виявити недоліки та обґрунтувати основні напрями його вдосконалення.

Питання нарахування амортизації на формування ефективної амортизаційної політики підприємств входять до кола наукових інтересів багатьох вчених. Цій проблемі присвячені праці таких вчених: А. Савченка, А. Нікіфорова [1], С. Юшка [2] та ін. Автори характеризують методи нарахування амортизації, встановлюють відмінності бухгалтерського та податкового підходів при її визначенні, досліджують ефект податкової економії за рахунок використання прискореної амортизації, але в їх роботах недостатньо розглянуті практичні засади застосування прискореної амортизації в нашій країні.

В Україні основні засоби споживаються швидше, ніж оновлюються. Так, у період з 2000 по 2009 роки рівень зносу основних засобів на підприємствах України виріс з 43,7 до 60 % відповідно. Сповільнення відтворення технічної бази загрожує все більшим відставанням національної

---

© Дажук В. В., 2011

економіки від економік країн-лідерів. Однією з причин такого положення є послаблення ролі амортизації як основного джерела відновлення основних фондів. Значне зменшення інвестиційного потенціалу амортизації в Україні є наслідком реалізації протягом тривалого часу не досить обґрунтованої державної амортизаційної політики та її підпорядкування фіскальним інтересам [1].

Для здійснення правильної амортизаційної політики важливим є знання можливих методів амортизації основних фондів. Дослідження практики нарахування амортизації в іноземних країнах вказує на їх широкий діапазон, у якому можна виділити три групи – лінійні, нелінійні та комбіновані. У роботах з амортизації вчені виділяють вісім методів її нарахування. Розглянемо один з найважливіших, на погляд автора, – метод прискореної амортизації.

Прискореною слід вважати таку систему нарахування амортизації, яка протягом амортизаційного періоду забезпечує більшу суму загальних амортизаційних відрахувань порівняно з загальною сумою втрати вартості об'єкта амортизації внаслідок фізичного та морального зносу.

Механізм прискореної амортизації полягає в тому, що за перші роки використання цих активів підприємство списує (амортизує) на витрати виробництва більшу частину їх вартості, а у наступні – меншу.

Прискорена амортизація доцільна у разі необхідності стимулювання оновлення основних засобів та активізації інвестиційної діяльності, оскільки дозволяє підприємству швидше сформувати внутрішні фінансові ресурси для їх подальшого реінвестування. А також сприяє зростанню продуктивності виробництва через упровадження нової техніки та технології, а отже, в наступні періоди призводить до збільшення бази оподаткування та податкових надходжень у бюджеті країни: зменшення розміру прибутку підприємств до оподаткування внаслідок прискореної амортизації на початку строку амортизації обертається суттєвим збільшенням прибутку до оподаткування у наступні періоди, тому зростає не тільки обсяг податку на прибуток, але й обсяг інших податків (податку на додану вартість, податку на доходи фізичних осіб тощо).

Як уже зазначалося, прискорена амортизація сприяє своєчасному оновленню як обладнання, так і продукції, але слід звернути увагу на те, що застосування такого методу нарахування амортизації дає перевагу лише рентабельним підприємствам. Це зумовлено тим, що в перші роки експлуатації устаткування значно збільшується собівартість продукції за рахунок значних амортизаційних відрахувань [2].

Переваги застосування прискореної амортизації полягають в такому:

1) прискорена амортизація сприяє технічному розвитку підприємства. Це пояснюється тим, що в першій половині періоду експлуатації устаткування за рахунок збільшення амортизаційних відрахувань збільшується собівартість продукції, а отже, зменшується сума прибутку, що підлягає оподаткуванню, і, як наслідок, сума податку. Тому в розпорядженні підприємства залишається більше коштів для фінансування технічного розвитку і оновлення основних фондів;

2) метод прискореної амортизації дозволяє швидше перенести на затрати підприємства знос устаткування. Це особливо важливо, оскільки устаткування може зноситися морально швидше, ніж фізично. І у випадку швидкого морального старіння устаткування швидше створюється резерв для його заміни.

Однак слід зауважити, що при оцінці обсягів прибутку й амортизації треба врахувати одну важливу обставину – інфляційне зростання цін у той чи інший період. Оскільки амортизаційні відрахування визначаються від повної первісної вартості, при рівномірному методі, встановлена норма амортизації може виявитися нижче її економічно обґрунтованої величини. У цьому випадку прискорена амортизація, хоча б частково, доводить амортизаційні відрахування до економічно обґрунтованої величини. Податковим вигрешем у даному випадку виступає лише перевищення суми нарахованої амортизації над прибутком, переведеної за допомогою прискореної амортизації у витрати виробництва. При високому рівні інфляції цей вигреш може бути зовсім незначним або навіть негативним (тобто прибуток, прихований за допомогою прискореної амортизації від оподаткування, є меншим, ніж податкові втрати від підвищення вартості основних фондів унаслідок інфляції).

Отже, метод прискореної амортизації має значні переваги над іншими методами, тому його потрібно інтенсивно використовувати на українських підприємствах. Для цього необхідно: дозволити підприємствам самостійно обирати методи нарахування амортизації (незалежно від групи основних засобів) і вести контроль за використанням амортизаційних коштів у випадках, коли підприємства використовують нелінійні методи.

Економічний ефект прискореної амортизації виражається додатковими коштами, які залишають у розпорядженні підприємств, а в довгостроковій перспективі – це додаткові надходження до бюджету та розвиток національного виробництва.

*Наук. керівн. Горяїнова Ю. С.*

**Література:** 1. Савченко А. Повышение инвестиционного потенциала ускоренной амортизации / А. Савченко, А. Никифоров // Экономика Украины. – 2008. – С. 21. 2. Юшко С. В. Амортизація основних фондів у податковому обліку: критичний погляд на проблему / С. В. Юшко // Фінанси України. – 2008. – № 10. – С. 80. 3. Про оподаткування прибутку : Закон України від 28.12.94, зі змінами від 09.09.10 [Електронний ресурс]. – Ст. 8. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затверджено Наказом Міністерства фінансів України зі змінами від 25.09.2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 5. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

*Анотація. Досліджено особливості організації і ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах в умовах повної регламентації організації та ведення бухгалтерського обліку.*

*Аннотация. Исследованы особенности организации и ведения бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях в условиях полной регламентации организации и ведения бухгалтерского учета.*

*Annotation. In this article the features of organization and conduct of record-keeping in budgetary establishments in the conditions of complete regulation of organization and conduct of record-keeping are probed.*

*Ключові слова: бухгалтерський облік, інформаційна функція, управлінська функція, контрольна функція.*

На сучасному етапі розвитку економіки України постає об'єктивна необхідність підвищення оперативності інформації, наданої системою бухгалтерського обліку. Дане питання набуває сьогодні особливого значення за умов активного пошуку більш досконалих організаційних форм оперативного управління господарськими процесами на кожному підприємстві. За цих умов необхідною є чітка та раціональна організація бухгалтерського обліку, яка б задовольняла потреби керівництва за найменших витрат праці та коштів.

Проблеми розробки теоретичних основ бухгалтерського обліку виконання державного бюджету, розгляду практичних аспектів бухгалтерського обліку та автоматизації бухгалтерського обліку за умов переходу економіки до ринкових відносин висвітлено у працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених: Бабаєва Ю. А., Бутиця Ф. Ф., Джуги Р. Т., Є. Дєдкова, Кауцького Л. С., Кужельного М. В., Опаріна В. М., Ф. Пахомова, Партина Г. О., А. Премчанда, Соколова Я. В., Сопка В. В., Чечуліної О. О., Швеця В. Г., Юрія С. І.

Мета дослідження – вивчення особливостей бухгалтерського обліку в бюджетних організаціях і розробка рекомендацій та пропозицій щодо його удосконалення.

Завдання дослідження – вивчення ведення бухгалтерського обліку в бюджетних організаціях на сучасному етапі, розробка рекомендацій щодо його удосконалення.

Об'єкт дослідження – бухгалтерський облік у бюджетних установах.

Предмет дослідження – організаційні аспекти бухгалтерського обліку.

Нові економічні відносини зумовлюють суттєві зміни в організації бухгалтерського обліку. Вони зумовлені змінами форм власності, користувачів облікової інформації, завдань бухгалтерського обліку, об'єктів і форм організації бухгалтерського обліку, його регулювання. Проте у будь-якій державі є підприємства (установи), які фінансуються за рахунок коштів державного або місцевого бюджету, тобто є власністю держави. Особливість діяльності бюджетних установ зумовлює відповідну специфічність організації бухгалтерського обліку в них.

До особливостей бухгалтерського обліку в бюджетних організаціях відносять: організацію обліку в розрізі статей бюджетної класифікації; контроль виконання кошторису витрат; виділення в обліку касових і фактичних витрат; галузеві особливості обліку в установах бюджетної сфери (утворення, охорона здоров'я).

Удосконалювання бухгалтерського обліку, посилення його контрольних функцій за фінансовою й господарською діяльністю організації – основа зміцнення фінансово-бюджетної дисципліни. Здійснюючи суцільне й безперервне відбиття всіх операцій, пов'язаних з виконанням кошторису витрат за бюджетом, бухгалтерський облік дозволяє не тільки систематично зіставляти їх із затвердженими нормативами й кошторисами, але й установлювати причини відхилень фактичних витрат від затверджених нормативів і кошторисів, виявляти найбільш доцільні норми витрат і підвищувати рівень бюджетного й кошторисного планування в цілому. Чим точніше облік, тим вище якість планування.

Використовуючи інформацію бухгалтерського обліку, керівники установ можуть оперативно вживати заходи з усунення прорахунків і відхилень від затверджених нормативів у ході господарської й фінансової діяльності. За допомогою бухгалтерського обліку в кожній установі встановлюються систематичне спостереження за схоронністю коштів, контроль за їхнім раціональним використанням.



Бухгалтерський облік виконання бюджету і кошторисів доходів і витрат бюджетних установ прийнято називати бюджетним обліком.

Бюджетний облік як один з видів бухгалтерського обліку становить процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення узагальнення, зберігання і передачі інформації про виконання бюджету і кошторисів доходів і витрат бюджетних установ.

Метою ведення бюджетного обліку є накопичення і надання користувачам для ухвалення рішень інформації про доходи бюджету, витрати, кредитування з урахуванням погашення, фінансування, а також визначення результату виконання бюджету.

Особливості бухгалтерського обліку бюджетних установ визначаються законодавством про бюджетний устрій, інструкціями про бухгалтерський облік, а також іншими нормативними актами Міністерства фінансів і Казначейства [1].

Бухгалтерський облік у бюджетних установах забезпечує відображення всіх операцій, пов'язаних з виконанням кошторису.

Своєчасне, повне і достовірне відображення в балансі установи всіх операцій надає можливість її керівнику ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення, аналізувати роботу установи, контролювати цільове використання бюджетних засобів на основі затвердженого кошторису.

Для виконання цих завдань ведеться бухгалтерський облік: надходжень і витрат засобів загального та спеціального фонду; використання грошових засобів, матеріалів, устаткування, продуктів харчування, медикаментів і т. д.; розрахунків з дебіторами і кредиторами.

Правильність бухгалтерського обліку забезпечується єдністю його системи, яка базується на підставі бюджетної класифікації, бюджетна класифікація передбачає науково обґрунтоване обов'язкове угруповання доходів і витрат за однорідними ознаками, закованими певним чином. У значенні ведення бухгалтерського обліку бюджетних установ класифікація має організуюче і правове значення.

Організація має можливість однорідно враховувати доходи і витрати, складати звітність, здійснювати контроль і аналіз за кожним видом доходів і витрат, кодувати показники під час машинного опрацювання.

Правове значення бюджетної класифікації полягає в тому, що всі показники доходів і витрат передбачені бюджетом й згруповані відповідно до бюджетної класифікації, є фінансовими планами, обов'язковими до виконання.

До основних функцій бюджетного обліку відносяться інформаційна, управлінська і контрольна. Інформаційна функція бюджетного обліку полягає в накопиченні, угрупованні, узагальненні і наданні інформації.

Управлінська функція обліку полягає в забезпеченні інформацією, необхідною для планування, регулювання, оцінки (аналізу) об'єктів управління всіх рівнів. Функція контролю пов'язана з постійним суцільним контролем, який здійснюється на всіх етапах проведення господарських операцій: попередній контроль – до здійснення операції, поточний – під час здійснення операції, подальший контроль – після здійснення операції.

Одним із завдань бухгалтерського обліку бюджетних установ є забезпечення користувачів достовірною і своєчасною інформацією про активи бюджетної установи та джерела їх освіти, стан фінансової і господарської діяльності і фінансових результатах цієї діяльності.

Користувачі облікової інформації умовно розділяються на внутрішніх і зовнішніх.

Внутрішніми користувачами облікової інформації є керівники та працівники установи.

Зовнішніми користувачами облікової інформації є: партнери установи по ринку (спонсори, постачальники, замовники, покупці, клієнти; банківські і небанківські кредитні установи, інші кредитори); органи державної регуляції і контролю (органи Державного казначейства, контрольно-ревізійної служби; органи державної статистики; органи державних цільових фондів); фінансові аналітики і радники; громадськість (суспільні організації, профспілки).

Для того щоб облікова інформація була корисною і надійною, як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів, вона повинна бути зрозумілою, істотною, достовірною, об'єктивною і своєчасною.

Предметом бюджетного обліку є засоби Державного бюджету і бюджетів усіх рівнів бюджетної системи, а також процес їх використання.

Об'єктом бюджетного обліку є: доходи та витрати загального і спеціального фондів бюджету; фонди і резерви, що утворилися в бюджетах у процесі їх виконання; засобів за взаємними розрахунками між бюджетами; витрати на зміст бюджетних установ; залишки грошових коштів на поточних рахунках у банках, на реєстраційних рахунках у Державному казначействі, у касі; матеріальні цінності бюджетних установ.

Методом бюджетного обліку є сукупність прийомів і способів, вживаних для отримання інформації про виконання бюджету та кошторисів доходів і витрат бюджетних установ. До них відносяться: спостереження і відображення здійснюваних операцій про виконання бюджету в первинних документах, які є єдиним джерелом даних обліку. Будь-яка господарська операція, не зафіксована у відповідному документі, є незаконною, як незаконним є складання бухгалтерського документа без здійснення операції; відображення операцій за допомогою способу подвійного запису на рахунках бухгалтерського обліку і в облікових реєстрах; проведення інвентаризацій; узагальнення у відомостях, бухгалтерському балансі і у звітності.

Бухгалтерський облік, зокрема, охоплює всі сторони фінансово-господарської діяльності як всередині установи, так і її взаємозв'язків з іншими організаціями та установами. Тому зрозуміло, що добре налагоджена система бухгалтерського обліку дає можливість не тільки виявити приховані резерви, але й розкрити порушення режиму економії і фінансово-бюджетної дисципліни й



запобігати можливим втратам та необґрунтованим витратам, негативним явищам та процесам і своєчасно їх усувати.

Основою зміцнення фінансово-господарської дисципліни є вдосконалення чинної системи бухгалтерського обліку фінансування даної установи, посилення контролю за господарською та фінансовою діяльністю. Тому дослідження проблем удосконалення теорії та практики обліку і контролю в умовах господарської реформи у нашій державі набувають дедалі актуальнішого значення.

Бухгалтерський облік і контроль дозволяють не лише систематично зіставляти дані про фінансування з бюджету із затвердженими нормативами та кошторисами, але й виявити причини відхилень фактичних витрат від затверджених нормативів та кошторисів, встановлювати найдоцільніші норми витрат і підвищувати рівень бюджетного і кошторисного планування в цілому. Чим достовірніший облік та об'єктивніший контроль, тим вища якість планування.

Таким чином, щоб удосконалити організацію бухгалтерського обліку, варто підвищити його оперативність й аналітичність. Для цього треба впорядкувати, уніфікувати та стандартизувати процес документування з урахуванням вимог автоматизованої обробки на ЕОМ. Необхідно ліквідувати невідповідність системи документації засобами автоматизації обліку, максимально спростити первинні документи, вибрати оптимальну періодичність їхнього складання. Скорочення витрат часу й праці на збір, реєстрацію, нагромадження, зберігання, обробку й передачу інформації в умовах автоматизації досягається завдяки широкому застосуванню новітніх технічних засобів безпосередньо в процесі вдосконалювання господарських операцій.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України ; Постанова ВРУ № 996-XIV від 16.07.99 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 2. Білоус В. Т. Бухгалтерський облік в Україні (за національними положеннями) / В. Т. Білоус, В. Д. Єгарміна. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2002. – 392 с. 3. Бухгалтерський облік у бюджетних установах / за заг. ред. Бутинця Ф. Ф. – Житомир : Рута, 2004. – 448 с. 4. Гаценко О. П. Облік у бюджетних організаціях / О. П. Гаценко. – К. : Університет "Україна", 2006. – 248 с. 5. Бухгалтерський облік. – Х. : Видавничий будинок "Фактор", 2004. – 511 с.

---

**Руденко Д. М.**

УДК 336.717.1(477)

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЗДІЙСНЕННЯ МІЖБАНКІВСЬКИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ**

*Анотація. Розглянуто теоретичні засади функціонування міжбанківських розрахунків, досліджено сутність міжбанківських розрахунків та наведено основні їх етапи здійснення через інші системи.*

*Аннотация. Рассмотрены теоретические основы функционирования межбанковских расчетов, исследована сущность межбанковских расчетов, приведены основные этапы их осуществления через другие системы.*

*Annotation. The article deals with the theoretical bases of the functioning of interbank settlements, investigates their nature and the basic steps of interbank payments through any other system.*

*Ключові слова: міжбанківські розрахунки, платіжна система, система електронних платежів, платіжний потік.*

За останні роки в економіці України відбулися радикальні зміни, обумовлені досягненням Україною політичної незалежності і переходом до розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки. Ефективне функціонування економіки важко уявити без системи розрахунків між суб'єктами господарської діяльності, забезпечення надійності та своєчасності платежів. Міжбанківські відносини є обов'язковим елементом системи безготівкових розрахунків, що зумовлює актуальність обраної теми та доцільність проведення досліджень для розвитку цього питання.

---

© Руденко Д. М., 2011

На вирішення проблем організації міжбанківських розрахунків спрямовані дослідження Васюренко О. В., Єрохіної Н. А., Заброцької О. П., Коваль І. М., В. Кравець, А. Савченко, Е. Лакосник, О. Логінова, Мікитинової О. Г., Т. Мірошниченко, А. Неділько, І. Новак, Л. Омельчук, В. Погребна, А. Савченко, О. Семенченко, А. Скороходова, Страхарчук В. П., Супрунюк Ю. П., Тімошенко Н. В., Цокол С. Л., Г. Чмелик, С. Шевченко, Д. Шкудун, Ющенко В. А. тощо. Але у зв'язку зі збільшенням при використанні міжбанківських розрахунків виникає необхідність подальшого розгляду даної проблеми.

Мета дослідження – розгляд теоретичних основ і розкриття діючої практики з питань міжбанківських розрахунків в Україні, пошук напрямів їх удосконалення.

Завдання дослідження – визначення сутності міжбанківських розрахунків; розгляд системи міжбанківських розрахунків в Україні.

Об'єкт дослідження – організація та функціонування міжбанківських розрахунків в Україні.

Предмет дослідження – система електронних платежів України, облік здійснення міжбанківських розрахунків в Україні.

Розрахунки між банками є важливим елементом грошових розрахунків, бо у ринковій економіці щодня укладається безліч угод, а це означає, що здійснюються міжгосподарські розрахунки між економічними суб'єктами. Безготівкові платежі між суб'єктами підприємницької діяльності здебільшого не можуть бути завершені в межах одного банку, тобто без розрахунків, що їх виконують. Усі розрахунки за угодами суб'єктів підприємницької діяльності, рахунки яких відкриті в різних банках, є міжбанківськими розрахунками [1].

Міжбанківські розрахунки виступають важливою складовою платіжного механізму держави і становлять систему організації та здійснення платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають між банківськими установами.

Україна відносно недавно приступила до розбудови своєї банківської системи. Однак, вивчивши кращий світовий досвід та запровадивши найсучасніші комп'ютерні технології, вона створила досить оперативну, ефективну й надійну систему міжбанківських розрахунків – систему електронних платежів (СЕП), що відповідає світовим стандартам. Ця система розбудована на державному рівні, оскільки ініціатором і організатором її був НБУ. Через неї здійснюється переважна частина міжбанківських розрахунків в Україні, вона спроможна задовольнити потреби в розрахунках усіх банків.

У Законі України "Про платіжні системи та переказ грошей в Україні" [2] дається таке визначення СЕП: "система електронних платежів Національного банку України (СЕП) – загальнодержавна платіжна система, що забезпечує здійснення розрахунків між банківськими установами, органами державного казначейства на території України із застосуванням електронних засобів приймання, оброблення, передавання та захисту інформації".

Міжбанківські розрахунки можуть здійснюватися і через інші системи, а саме:

внутрішньобанківську платіжну систему (ВПС);

комбінацію систем ВПС і СЕП;

міжнародні системи електронних розрахунків, наприклад SWIFT;

двосторонні прямі кореспондентські відносини.

Головним призначенням кожної з названих систем є якнайшвидше транспортування розрахункових документів між банками та переказування коштів від платника до одержувача. Для цього банки повинні відкривати один для одного особливі рахунки, які називаються кореспондентськими (коррахунками), та мати недорогу, швидкісну і надійну систему зв'язку для передавання інформації.

Кореспондентський рахунок – це рахунок одного банку, відкритий в іншому банку. Ведення коррахунків – важлива складова кореспондентських відносин між банками.

Коррахунки, відкриті в комерційних банках, підрозділяються на рахунки "ностро", "лоро". "Ностро" – рахунок, відкритий даним банком в іншому комерційному банку. "Лоро" – рахунок, відкритий у даному банку для іншого комерційного банку – його власника. Тому один і той самий коррахунок для банку-власника буде рахунком "ностро", а для обслуговуючого банку – рахунком "лоро". В обслуговуючого банку-кореспондента "лоро" відображається в пасиві балансу, а в банку-власника – в активі балансу [3].

З метою максимального розширення кола послуг відповідно до потреб учасників СЕП, враховуючи підпорядкованість установ комерційних банків одна одній, НБУ розробив та запровадив різні моделі обслуговування консолідованого кореспондентського рахунку.

Для роботи в СЕП за консолідованим коррахунком комерційний банк повинен одержати дозвіл на роботу від НБУ за консолідованим коррахунком.

Міжбанківські розрахунки виконуються у строк до трьох операційних днів і вважаються завершеними з часу зарахування коштів на коррахунок банку-одержувача.

За наявності в комерційного банку філій виникає проблема виходу в СЕП для кожної з них. У цьому разі банку потрібно створювати свою власну внутрішньобанківську платіжну систему (ВПС). Забезпечує діяльність ВПС головний розрахунковий центр комерційного банку (ГРЦ). Він веде субкореспондентські рахунки для кожної філії банку, а також відображає платіжні обороти філій з іншими банками, що здійснюються через СЕП [4].

Внутрішньобанківські розрахунки виконуються у строк, установлений внутрішніми нормативними актами банку, який не може перевищувати двох операційних днів, та вважаються завершеними з часу зарахування коштів на рахунок філії одержувача. За недотримання строків виконання розрахунків комерційні банки несуть відповідальність згідно з чинним законодавством.



Економіка України не є ізольованою. Розвиток міжнародних економічних відносин потребує відповідно налагодженого механізму міжнародних розрахунків у різних валютах. З огляду на це однією з додаткових можливостей СЕП є організація розрахунків з іноземними банками через механізм "шлюзових" банків. Більші можливості звичайно надає SWIFT, який є всесвітньою мережею. Система SWIFT організована так, щоб банки різних країн, які обладнані терміналами різних моделей з різною швидкістю роботи, могли б без перешкод обмінюватись повідомленнями та розуміти один одного.

Слід зазначити, що SWIFT є лише системою передачі даних і не виконує жодних розрахункових функцій. Доручення, що передаються з її допомогою, враховуються як проводки за відповідними рахунками "ностро" і "лоро" так само, як і при використанні традиційних платіжних документів. Національний банк та певна кількість найбільших комерційних банків є абонентами SWIFT, проте масового підключення до даної системи поки що не спостерігається [5].

Отже, міжбанківські розрахунки відіграють значну роль у національній економіці та становлять важливу складову платіжного механізму держави. В результаті проведеного аналізу можливо зазначити, що система дійсно надійна і гнучка, але з ряду об'єктивних причин розроблена на основі технічного та системного програмного забезпечення, які не відповідають сучасним світовим стандартам для систем подібного класу, не можуть у майбутньому забезпечити достатнього та відповідного рівня захисту інформації.

Основною проблемою у банківській системі можна виділити недостатнє формування розміру статутного капіталу українських банків і, звичайно, нестабільну економічну ситуацію в країні. Ця проблема може бути вирішена у найближчому майбутньому у зв'язку з тенденцією вкладення коштів зарубіжних інвесторів у вітчизняні банки, тому питання організації і здійснення міжбанківських розрахунків потребує подальшого розгляду.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. Правила Національної системи масових електронних платежів, затвержені Постановою Правління НБУ № 620 від 10.12.2004 р. // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2005. – № 2. – С. 100–140. 2. Про платіжні системи та переказ грошей в Україні : Закон України від 05.04.2001 р. № 2346 – III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 3. Чмелик Г. Розвиток внутрішньодержавних небанківських платіжних систем в Україні / Г. Чмелик // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 30–33. 4. Банковское дело и денежно-кредитная политика : учебное пособие. – М. : Профико, 2007. – 320 с. 5. [http:// news.finance.ua](http://news.finance.ua).

---

**П'ятакова О. В.**

УДК 336.717.16

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **АНАЛІЗ ПЛАТІЖНОЇ СИСТЕМИ ТА ОБЛІК РИЗИКІВ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ПЛАТІЖНОЮ СИСТЕМОЮ**

*Анотація. Розглянуто сучасну платіжну систему України, наведено визначення ризику та подано основні прийоми управління ризиками.*

*Аннотация. Рассмотрена современная платежная система Украины, приведено определение риска и поданы основные приемы управления рисками.*

*Annotation. The modern payment system of Ukraine is considered, determination of risk and the basic receptions of management risks are given*

*Ключові слова: платіжна система, облік, ризику, резерви, оцінка ризиків, мінімізація ризиків.*

Платіжні системи відіграють важливу роль у фінансовому механізмі будь-якої країни. Вони привертають дедалі більшу увагу, що зумовлено, перш за все, потребою в обмеженні ризиків при паралельній фінансовій лібералізації та швидкому зростанні фінансових ринків. Платіжна система забезпечує функціонування усіх інших підсистем, тому навіть незначне нераціональне втручання або збій у розрахункових потоках можуть призвести до різкого спаду економіки країни.

---

© П'ятакова О. В., 2011

Дослідженням проблем платіжної системи та ризиків, пов'язаних з платіжною системою в Україні, займалися такі діячі, як: Е. Дж. Долан, Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф., Кемпбелл К. Л., Герасимович А. М.

Метою дослідження є розгляд та аналіз платіжної системи й економічних ризиків, пов'язаних із платіжною системою, та формування резервів на покриття ризиків і втрат у бухгалтерському обліку.

Завдання дослідження – проаналізувати та розглянути платіжну систему та економічні ризики, а також розглянути облік резервів на покриття ризиків і втрат.

Об'єкт дослідження – платіжна система.

Предмет дослідження – аналіз та облік економічних ризиків, пов'язаних з платіжною системою.

Платіжна система становить основну інфраструктуру сучасної ринкової економіки. Саме її ефективність і стабільність є інструментами безперебійного функціонування економічної системи країни, у тому числі грошових та фінансових ринків. Платіжна система є важелем ефективного управління економікою, зокрема щодо втілення монетарної політики, яку здійснює центральний банк або уряд. У разі порушення функціонування платіжних систем найвірогіднішим є настання тяжких наслідків на фінансових ринках, які обслуговуються такими системами, оскільки нині практично всі економічні операції відбуваються саме через платіжні системи.

На платіжну систему покладається завдання здійснювати грошовий обіг між операторами. Фактично будь-яка платіжна система складається з посередників, інструментів, процедур та мереж, метою яких є переказування грошей від одного оператора економіки до іншого.

Платіжна система – набір платіжних інструментів, банківських процедур і, як правило, між-банківських систем переказування коштів, поєднання яких, разом з інституційними та організаційними правилами та процедурами, що регламентують використання цих інструментів та механізмів, забезпечує грошовий обіг.

Основна мета платіжної системи – забезпечення розвитку виробництва товарів і послуг. Згідно з чинним законодавством платіжна система є платіжною організацією членів платіжної системи та сукупністю відносин, що виникають між ними при переказуванні грошей. Переказування грошей є обов'язковою функцією, яку має виконувати платіжна система. Діяльність платіжної системи (за винятком внутрішньобанківської) визначається відповідно до правил, які приймаються платіжною організацією і мають визначати: організаційну структуру платіжної системи, умови членства, порядок вступу та виходу із системи, принципи виконання документів на переказ, відкликання документів на переказ, порядок розв'язання спорів, управління ризиками в системі, систему страхування, систему захисту інформації, порядок проведення реконсильяції тощо.

Щодо внутрішньобанківської платіжної системи, то її створює безпосередньо сам банк, щоб забезпечити найсприятливіші умови для переказування грошей між його підрозділами. Банк самостійно визначає умови та порядок функціонування власної внутрішньобанківської платіжної системи, враховуючи при цьому вимоги закону та нормативно-правові акти Національного банку України.

Становлення ринкової економіки, виникнення нових форм власності та пов'язаних із ними комерційних структур, зародження і швидкий розвиток грошового, фондового, валютного ринків, конкуренція, що постійно посилюється упродовж останніх років, різкий спад фінансової стійкості традиційних клієнтів, погіршення загальноекономічної ситуації докорінно змінили середовище функціонування платіжної системи. Найхарактернішою її рисою стала невизначеність, неоднозначність ситуацій, які вимагають прийняття рішень щодо допустимого рівня ризику та захисту від нього.

Змінились і самі платіжні системи: розширився і став більш ризикованим спектр їхніх послуг, оскільки з'явилися нові технології розрахунків на базі сучасної техніки та засобів зв'язку, а отже, ускладнилася внутрішня структура цих систем. Однак попри зміни, що відбулись, у більшості платіжних систем механізми управління ризиками недостатньо розроблені і, як наслідок, виникає велика кількість нових факторів ризику, що погіршують умови стабільної роботи платіжних систем. Тому управління ризиками набуває дедалі більшої ваги і стає однією з найважливіших умов економічної безпеки фінансової системи. У такій ситуації важливого значення набуває запровадження ефективних систем управління ризиками.

Розвиток міжбанківських та інших фінансових ринків породжує потребу внесення коректив у практику здійснення платежів, у національні платіжні системи, а відтак, і дослідження ризиків, що пов'язані саме з платіжною частиною будь-якої операції. Правильне формування політики стосовно ризиків платіжних систем має важливе значення для стабілізації платіжних систем, довіри до фінансових ринків. Сьогодні є надзвичайно актуальним обґрунтування заходів щодо стабілізації ризиків у сфері діяльності як наявної платіжної системи України, так і платіжних систем нового покоління, зокрема клірингових.

Ризик є обов'язковим елементом ринкової економіки, з урахуванням якого будуються всі економічні відносини. Сьогодні центральною проблемою економічної науки вважається саме вивчення й обмеження невизначеності майбутнього.

З метою мінімізації ризиків у бухгалтерському обліку застосовується рахунок 7706 "Відрахування в банківські резерви на покриття ризиків і втрат". Цей рахунок активно-пасивний.

Для того щоб скоротити ризики в платіжній системі, формують резерви. Для обліку відрахувань у резерви застосовують рахунок 77 "Відрахування в резерви".

На основі критичного аналізу розглянутих підходів до визначення категорії ризику доходимо висновку, що їх можна умовно поділити на дві групи: ті, що виходять з результату дії (успіху або неуспіху); і ті, що відштовхуються від суті феномена ризику.





Разом з тим ризик – це не лише наслідок обраних рішень, він також безпосередньо пов'язаний з діями, що спрямовані на вибір одного з альтернативних рішень та його реалізацію, а сам процес вибору знаходить свій вираз у понятті "ризик".

У сучасній економічній теорії існує багато підходів до класифікації економічних ризиків, які, на думку автора, не виключають, а доповнюють один одного. Принципове навантаження, на погляд автора, несе розподіл ризиків за джерелами їх виникнення. Більшість авторів за цим критерієм поділяють ризики на комерційні, фінансові і загальноекономічні. Інший підхід за цим критерієм і прогнозованістю передбачає поділ ризиків на прогнозовані (страховані) та непередбачені (нестраховані). Відповідно до можливого фінансового результату економічні ризики розподіляють на чисті та спекулятивні.

Особливе місце в системі економічних ризиків посідає фінансовий ризик, характерною ознакою якого є спекулятивний характер, тобто можливість одержання – внаслідок існування невизначеності у фінансовій сфері – як збитків, так і прибутків, що відрізняє фінансовий ризик від інших економічних ризиків.

Не заперечуючи традиційного трактування фінансового ризику, можна визначити фінансовий ризик платіжної системи як імовірності настання непередбаченої ситуації, пов'язаної з діяльністю учасників платежів на платіжній фазі операції, що призводить до порушення грошових потоків через невизначеність щодо остаточного виконання платіжних зобов'язань. Оскільки фінансові ризики є результатом виконання зобов'язань у процесі переказу грошових коштів (особливо стосовно зобов'язань банків, які виконують роль фінансових посередників), найчастіше саме ці ризики є ризиками платіжної системи.

Оцінка ризиків визначає обсяг і структуру методів управління ними. Серед способів управління ризиками, залежно від спеціальних прийомів, можна виділити дві групи: організаційно-технічні способи управління, які охоплюють заходи (прийоми) уникнення ризику, зниження його рівня; фінансово-договірні способи самостійного протистояння ризикові, передачі ризику, страхування ризиків.

Таким чином, на сьогоднішній день питання щодо відображення в бухгалтерському обліку банківських ризиків з метою їх мінімізації та опису процедур, за якими вони можуть бути своєчасно відображенні на рахунках бухгалтерського обліку, не є вирішеними.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. Бухгалтерський облік і прийняття рішень в банках. – К. : КНЕУ, – 2007. – 420 с. 2. Мороз А. М. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна – К. : КНЕУ, 2002. – 362 с.

---

**Агемян Д. Г.**

УДК 657.633:336.717.3

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА ВНУТРІШНЬОБАНКІВСЬКОГО КОНТРОЛЮ ЗА ДЕПОЗИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ**

*Анотація. Розглянуто питання стосовно інвентаризації рахунків клієнтів, організації документообороту за депозитними операціями банку, подано визначення справедливої вартості депозитів.*

*Аннотация. Рассмотрены вопросы относительно инвентаризации счетов клиентов, организации документооборота по депозитным операциям банка, дано определение справедливой стоимости депозитов.*

*Annotation. Questions relating to taking an inventory of clients' accounts, organization of circulation of documents on the deposit operations of bank are examined, determination of fair value of deposits is given.*

*Ключові слова: внутрішньобанківський контроль, депозитні операції, справедлива вартість, інвентаризація.*

Депозитні операції – це позичені кошти, які дозволяють здійснити великий обсяг активних операцій банку, тому розгляд облікових процесів актуальний на сьогоднішній день у діяльності

---

© Агемян Д. Г., 2011

банківських установ. Діяльність банківських установ різноманітна: це організація грошового обігу і кредитних відносин; це фінансування народного господарства, купівля-продаж цінних паперів, а в деяких випадках посередницькі угоди і керування майном.

Питанням обліку та внутрішньобанківського контролю за депозитними операціями приділяли увагу у своїх роботах такі автори, як В. Кириленко, В. Ричаківська, Корнева О. Г., Мірошниченко О. В., Савченко Т. Г. та ін.

Однак, як показує практика, є питання, що потребують подальшого розгляду. Існують питання, які у спеціальній літературі взагалі не досліджено. До них належать питання організації поточного обліку депозитних операцій – організація документообігу за депозитними операціями банку; інвентаризація рахунків клієнтів та залишків коштів і нарахованих відсотків за ними; визначення справедливої вартості депозитів.

Мета дослідження – розгляд питання стосовно обліку та внутрішньобанківського контролю за депозитними операціями.

Завдання дослідження – проаналізувати стан обліку та внутрішньобанківського контролю за депозитними операціями в Україні на даному етапі.

Об'єкт дослідження – депозитні операції банків.

Предмет дослідження – облік та внутрішньобанківський контроль за депозитними операціями.

Усі операції банків (розрахункові, касові, позикові тощо) відображають у бухгалтерському обліку на основі грошово-розрахункових документів. Грошово-розрахункові документи надходять у банки від підприємств, установ та інших банків. Вони містять необхідну інформацію про характер операцій, що дає змогу перевірити законність їх і здійснити банківський контроль.

Депозитні операції дозволяють здійснювати основну діяльність банків, у зв'язку з чим виникає необхідність своєчасно проводити інвентаризацію рахунків клієнтів та залишків коштів і нарахованих відсотків за ними з метою мінімізації ризиків та витрат. Згідно із внутрішнім положенням (або обліковою політикою) відповідальний працівник бухгалтерії перевіряє повноту проведення інвентаризації рахунків клієнтів станом на 1 січня, правильність складання виписки залишків коштів і нарахованих відсотків за рахунками клієнтів за кожним видом вкладів у розрізі безбалансових установ банку.

Виписки залишків коштів та нарахованих відсотків за рахунками клієнтів повинні містити такі дані:

номер особового рахунку;

прізвище та ініціали;

залишки на 1 січня нового року без приєднаних відсотків;

суму нарахованих відсотків, термін сплати яких настав;

суму нарахованих відсотків, термін сплати яких не настав;

суму приєднаних відсотків за поточний рік (для вкладів, умовами яких передбачено капіталізацію);

залишки на 1 січня нового року (з приєднаними відсотками для вкладів, умовами яких передбачено капіталізацію).

У зв'язку з набранням чинності міжнародних стандартів фінансової звітності виникає необхідність відображення в обліку справедливої вартості. У зв'язку з чим виникає необхідність використання рахунків: 6398 "Дохід від отриманих кредитів, залучених вкладів (депозитів) за ставкою, яка нижча, ніж ринкова" і 7398 "Витрати від отриманих кредитів, залучених вкладів (депозитів) за ставкою, яка вища, ніж ринкова".

Відповідно до вимог МСБО 39 "Фінансові інструменти: визнання і оцінка" [1] з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України визначено [1], що надані (отримані) кредити, розміщені (залучені) вклади (депозити) первісно визнаються за справедливою вартістю, включаючи витрати на операцію. Якщо банк надає кредит (або залучає депозит) за ставкою, яка відрізняється від ринкової, такий банк відразу під час первісного визнання повинен відобразити в обліку та фінансовій звітності прибуток або збиток, при цьому такий прибуток або збиток розраховують як різницю між справедливою вартістю та вартістю договору. Саме тут виникають труднощі в реалізації зазначеної вимоги:

1) розрахунок справедливої вартості депозиту за умови обміну на подібне зобов'язання, якщо відсутнє чітке визначення подібного критерію;

2) що потрібно включати у вартість договору, з чого складається справедлива вартість.

Згідно з Інструкцією з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України [1] надано визначення подібного обліку: "Банк визначає справедливу вартість фінансового активу або фінансового зобов'язання шляхом дисконтування всіх очікуваних майбутніх грошових потоків із застосуванням ринкової процентної ставки щодо подібного фінансового інструменту". Це один із розрахункових методів визначення справедливої вартості, який пропонує МСБО 39.

Отже, правильна організація поточного обліку в банку дає змогу ліквідувати зловживання в обліку депозитних операцій, збільшити ефективність бухгалтерського контролю, забезпечити використання комп'ютерної техніки за цими операціями. Для вирішення зазначених питань було б доцільно в обліковій політиці банку зазначити:

1) критерії подібності фінансових інструментів та відповідно груп подібних фінансових інструментів і процентних ставок за ними (еталонних або ринкових);



2) суттєві відхилення фактичної ставки від "ринкової".

Дане дослідження не є вирішеним, а потребує подальшого розгляду, гармонізації та адаптації до міжнародних стандартів.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. www.bank.gov.ua. 4. Кириленко В. Організація поточного обліку за депозитними операціями / В. Кириленко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 12. – С. 28–34. 2. Лисянська О. Фінансовий механізм діяльності комерційного банку / О. Лисянська // Банківська справа. – 2009. – № 2. – С. 89–94. 3. Ричаківська В. Вплив економічної кризи на впровадження принципів та методик МСФЗ (Міжнародних стандартів звітності) у бухгалтерський облік банків України / В. Ричаківська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8. – С. 28–34.

---

**Варга І. Ф.**

УДК 336.025

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ**

*Анотація. Розглянуто проблемні аспекти відображення в обліку похідних фінансових інструментів в Україні.*

*Аннотация. Рассмотрены проблемные аспекты отражения в учете производственных финансовых инструментов в Украине.*

*Annotation. In this article problem aspects of reflection in the account of production financial instruments in Ukraine are examined.*

*Ключові слова: похідний інструмент, похідний фінансовий інструмент.*

В умовах глобалізації економічних процесів, швидкої інтеграції національних фінансових ринків валютний чинник стає одним із головних елементів світової економіки. Формування валютних курсів та їх регулювання відбуваються під дією економічних та політичних чинників як міжнародного, так і внутрішнього характеру. Особливо відчутним вплив цих чинників став в умовах світової фінансової кризи. У країнах з незрілим ринковими відносинами, до яких відноситься і Україна, зовнішні та внутрішні чинники спричинили виникнення девальваційного шоку національних валют.

Відкритість української економіки та збільшення масштабів зовнішньоекономічної діяльності обумовили необхідність перегляду принципів і механізмів функціонування системи валютного регулювання в умовах фінансової кризи. Протягом останніх років у системі валютного регулювання почали переважати економічні методи та інструменти, адекватні ринковим відносинам, які формуються у валютній сфері.

Проблеми використання в Україні світового досвіду похідних фінансових інструментів у вітчизняній економічній літературі висвітлені дуже недостатньо. Можна відзначити таких українських вчених, що досліджували дані питання, а саме: Кулицького С. П., Міщенко В. І., Мозгового О. М., Плотнікова О. В., Іванченко В. В., Лукінова І. І., Сенищ П. М. та ін.

Мета дослідження – розкрити особливості відображення в обліку похідних фінансових інструментів згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності.

Завдання дослідження – дослідити методику відображення в обліку похідних фінансових інструментів згідно з чинною нормативною базою.

Предмет дослідження – методика відображення в обліку похідних фінансових інструментів.

Об'єкт дослідження – види похідних фінансових інструментів.

Аналізуючи праці фахівців, похідний фінансовий інструмент визначається як фінансовий контракт, чи фінансовий інструмент, цінність якого походить з ціни чогось іншого [1]. Основою такого фінансового інструменту можуть бути активи (наприклад, сировинні матеріали, акції, житлові застави, нерухоме майно, облігації, позики), індекси (наприклад, відсоткові ставки, валютні курси, фондові індекси, індекси споживацьких цін) або інші (такі, як погодні умови).

Згідно з Інструкцією з бухгалтерського обліку операцій з похідними фінансовими інструментами в банках України [2] похідний інструмент (дериватив) – це фінансовий інструмент, який має всі три такі характеристики:

---

© Варга І. Ф., 2011

його вартість змінюється у відповідь на зміну встановленої ставки відсотка, ціни фінансового інструменту, ціни споживчих товарів, валютного курсу, індексу цін чи ставок, показника кредитного рейтингу чи індексу кредитоспроможності або подібної змінної;

не вимагає початкових чистих інвестицій або вимагає початкових чистих інвестицій менших, ніж ті, що були б потрібні для інших типів контрактів, які мають подібну реакцію на зміни ринкових умов;

який погашається на майбутню дату.

Похідні фінансові інструменти з метою відображення в бухгалтерському обліку згідно з чинною методикою класифікуються таким чином:

- 1) похідні фінансові інструменти в торговому портфелі банку;
- 2) похідні фінансові інструменти, що призначені для обліку хеджування.

Можливо виділити такі види похідних фінансових інструментів: форвардні, ф'ючерсні контракти, опціони та свопи.

У свою чергу, деривативні фінансові контракти поділяються на умовні контракти та безумовні контракти.

Умовні контракти діляться на страхування та опціони; опціони, в свою чергу, – на біржові та позабіржові.

Безумовні контракти поділяються на біржові, до яких відносять ф'ючерсні, та позабіржові, до яких належать форвардні та свопи.

У бухгалтерському обліку похідні фінансові інструменти згідно з чинною методикою відображаються в балансі як актив або зобов'язання в кореспонденції з рахунком 6209 – за похідними фінансовими інструментами в торговому портфелі банку – та рахунками 5104, 6099, 6392, 7099 – за похідними фінансовими інструментами, які призначені для обліку хеджування. Аналітичний облік доходів і витрат, за якими відображаються результати переоцінки похідних фінансових інструментів за рахунками 6099, 7099, 6209 та 6392, ведеться в розрізі реалізованого та нереалізованого результату. Крім цього, аналітичний облік результату переоцінки інструментів хеджування за рахунками 6392 і 5104 ведеться в розрізі типів хеджування.

Однією з причин низького рівня розвитку похідних фінансових інструментів в Україні є ситуація, яка склалася на валютному ринку. Саме валютний ринок вперше випробував ці інструменти, створивши секцію строкової торгівлі на Українській міжбанківській валютній біржі.

Таким чином, беручи до уваги наявний економічний потенціал, Україна має багатосторонні перспективи стати сприятливим місцем для прямих іноземних інвестицій. Оскільки дефіцит капіталу, наявний зараз, швидше за все, буде ліквідовуватися за рахунок зовнішніх коштів, необхідним є створення цивілізованого фондового ринку з пріоритетним розвитком похідних фінансових інструментів для можливостей хеджування.

Інтеграція України до світового фінансового простору неминуче буде супроводжуватися зростанням обсягу контрактів з похідними фінансовими інструментами і, в першу чергу, з опціонами, оскільки вони є найбільш гнучким інструментом стимулювання інвестиційного процесу.

Україна належить до країн, у яких ринок похідних фінансових інструментів тільки починає розвиватися, що привносить елемент невизначеності відносно структури ринку, його регулювання та напряму розвитку. Через відсутність послідовної економічної політики значна частина галузей української економіки практично втратила свою привабливість для потенційних інвесторів.

Можливо відзначити, що в цілому нормативно-законодавча база функціонування похідних фінансових інструментів в Україні практично сформована. Проте її формування відбувається з великим запізненням і значною мірою внаслідок цього український ринок деривативів перебуває на значно нижчому рівні розвитку, ніж аналогічні ринки країн з перехідною економікою.

Інтеграція України до світового фінансового простору неминуче супроводжуватиметься зростанням обсягу контрактів з похідними фінансовими інструментами і, зокрема, з опціонами, як з найбільш гнучкими інструментами інвестиційного процесу.

Інвестиційна віддача похідних фінансових інструментів залежить від походження самого фінансового інструмента, тобто їх обіг пов'язаний з обігом базових фінансових активів.

Таким чином, для стабілізації ситуації на валютному ринку було б доцільно здійснювати такі заходи:

1. Встановлення жорсткого контролю за коштами, які отримуються банками через канал рефінансування.
2. Суттєве посилення ролі валютних обмежень у системі валютного регулювання Національного банку України до моменту стабілізації ситуації на ринку.
3. Заборона будь-яких розрахунків на території України в іноземній валюті.
4. Єдиним засобом платежу повинна стати національна валюта.

У зв'язку з упровадженням міжнародної фінансової звітності необхідно вдосконалити методи відображення в обліку похідних фінансових інструментів та навести чіткі класифікаційні ознаки, згідно з якими повинні здійснюватися облікові процедури, що, у свою чергу, дозволить запобігти існуючій невизначеності та трактувань у МСФУ і МСБУ.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. Похідний фінансовий інструмент, похідний цінний папір, дериватив [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://toplutsk.com/articles-article\\_121.html](http://toplutsk.com/articles-article_121.html). 2. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з похідними фінансовими інструментами в банках України, затверджена Постановою Правління НБУ від 01.08.2007 р. № 309 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2009. – № 9(162). – С. 235–239.

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ**

*Анотація. Розглянуто принципи роботи системи електронних платежів, виявлено її переваги і недоліки, розроблено пропозиції щодо вдосконалення системи здійснення електронних платежів.*

*Аннотация. Рассмотрены принципы работы системы электронных платежей, выявлены ее преимущества и недостатки, разработаны предложения относительно совершенствования системы осуществления электронных платежей.*

*Annotation. Principles of work of the system of electronic payments, exposure of its advantages and failings, development of suggestions in relation to perfection of the system of arranging electronic payments are considered.*

*Ключові слова: система електронних платежів, банк-емітент, система термінових платежів.*

У наш час в усьому світі розвиток платіжних систем характеризується переходом до нових платіжних інструментів і сучасних технологій платежів та поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів. Електронні гроші широко залучаються до обігу і стають важливим інструментом фінансової інфраструктури економічно розвинених країн. За роки експлуатації система електронних платежів (СЕП) проявила себе як зручний, надійний та швидкий спосіб виконання міжбанківських розрахунків. СЕП успішно виконує покладені на неї функції і загалом задовольняє потреби банків України у розрахунках.

Дослідженням особливостей використання системи електронних платежів займалися Міщенко В. І., Славянська Н. Г., Березина М. П. та ін.

Мета дослідження – обґрунтування необхідності вдосконалення системи електронних платежів, формулювання пропозицій щодо підвищення ефективності функціонування системи електронних платежів в умовах зростання обсягів оброблюваної інформації.

Завдання дослідження – розгляд принципів роботи системи електронних платежів, виявлення їхніх переваг і недоліків, розробка пропозицій щодо вдосконалення системи здійснення електронних платежів у межах України, що враховує інтереси всіх зацікавлених осіб.

Об'єкт дослідження – системи електронних платежів у банках України.

Предмет дослідження – особливості та проблеми використання системи електронних платежів у банках України.

Останнім часом у всьому світі розвиток платіжних систем характеризується поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до нових платіжних інструментів і сучасних технологій платежів. Електронні гроші широко залучаються до обігу і стають важливим інструментом фінансової інфраструктури економічно розвинених країн. Особливо важливу роль тут відіграє НБУ [1]. На нього покладено обов'язок забезпечити надійне та ефективне функціонування загальнонаціональної платіжної системи. Він бере безпосередню участь у розробці нових платіжних засобів та організації електронного грошового обігу на території України.

Першим важливим кроком на шляху до електронного грошового обігу стало створення систем електронних міжбанківських платежів. В Україні система електронних платежів була створена в 1993 р., коли комерційні банки почали здійснювати електронні платежі – це приблизно на 45 років пізніше створеної вперше системи електронних платежів США. Проте з того часу розвиток СЕП України набирає все більших темпів. Станом на 01.01.2010 р. емітовано 1 863 115 карток. Річні обороти даної системи складають 9 931 млн грн. Серед платіжних карток сьогодні найбільш поширеними є MasterCard, Visa, Укркарт [2]. Це дозволило відмовитися від поштових і телеграфних авізо, значно збільшити швидкість, якість та надійність виконання платежів, гарантувати безпеку і конфіденційність банківської інформації завдяки засобам багаторівневого технологічного і бухгалтерського контролю, які дають змогу відстежувати проходження платежів і запобігати спробам несанкціонованого доступу. За час свого функціонування СЕП продемонструвала достатній рівень надійності і стійкості проти технічних засобів. За цей період обсяг платежів зріс у багато разів [3].





Протягом розглянутого періоду Національним банком України вносилися зміни і доповнення до порядку роботи СЕП, але сама схема роботи СЕП з початку своєї появи принципово не змінювалася. Беручи до уваги те, що збільшення обсягу платежів, які проходять через СЕП, буде спостерігатися й надалі, найближчим часом може виникнути ситуація, коли існуюча СЕП не зможе забезпечити їхнє здійснення у встановлених параметрах. Використання ж останніх досягнень у галузі комп'ютерної техніки і програмного забезпечення без зміни структури СЕП також не забезпечить істотної зміни ситуації на краще. Проте, враховуючи світові тенденції розвитку платіжних систем, у подальшому передбачено її реформування на основі сучасних інформаційних технологій та новітніх програмно-технічних засобів. При цьому має бути забезпечений компроміс між потребами в розвитку в сучасних технологій та фінансовими, технологічними та організаційними можливостями банків щодо доопрацювання власного програмно-технічного забезпечення. Сучасні банки прагнуть забезпечити високий рівень сервісу та належне обслуговування як для провідних банків із найсучаснішими системами автоматизації, так і для малих та середніх банківських установ з обмеженими можливостями застосування новітніх інформаційних технологій [4]. Удосконалення платіжних систем відбувається шляхом застосування новітніх технологій та впровадження повної автоматизації як міжбанківських розрахунків, так і розрахунків з клієнтами. Так, на сьогодні дуже поширеними є системи Приват-24, що дозволяють без особливих зусиль за допомогою мережі Інтернет проводити платіжні операції. Протягом останнього десятиріччя неабиякий інтерес центральних банків викликає феномен електронних грошей. Огляд інновацій у сфері банківських послуг засвідчує, що використання Інтернету як каналу дистрибуції дійсно дає банкам змогу розширити спектр послуг. Але значною мірою ці можливості пов'язані не з використанням Інтернету як нового каналу дистрибуції банківських послуг, а зі специфічним ринком електронної комерції.

По-перше, розвиток ринку електронної комерції прямо залежить від рівня розвитку інфраструктури Інтернету в конкретному регіоні.

По-друге, у країнах із розвинутою інфраструктурою оборот електронної торгівлі не перевищує 0,2 і 1,2 % (відповідно Європа та США) від загального товарообороту. При цьому більшість Інтернет-продавців орієнтується на внутрішні і національні ринки. Це ознака того, що в найближчі кілька років електронна комерція не відіграватиме вирішальної ролі в економічному обороті.

Отже, для забезпечення подальшого розвитку системи НБУ приймає рішення про введення з 25 травня 2004 р. до експлуатації системи термінових платежів (СТП) [1; 2; 5] і намагається підключити до неї максимальну кількість банківських установ – учасників СЕП. Ця система не є заміником діючої системи електронних переказів (СЕП), а діє паралельно з нею. Декларується, що вона дасть змогу значно скоротити час проходження електронних платежів шляхом істотного спрощення процедури на ділянці їх обробки розрахунковими палатами НБУ (РП НБУ) різних рівнів. Очікуваний час проходження платежу в межах України – 15 хвилин. Вартість обробки НБУ одного платежу в СТП дорівнює вартості для СЕП і складає 20 копійок за 1 електронний документ. Дані операції здійснюються автоматично, майже одночасно. Максимум, що заощаджує СТП на даній ділянці – 2 – 5 хвилин. Далі шлях платежу в СТП повторює шлях звичайного електронного платежу, займаючи той же час на здійснення, що і звичайний платіж [5].

Таким чином, заявлений для СТП час проходження платежу по Україні в 15 хвилин, при стабільній роботі каналів зв'язку і ділянок СЕП, СТП, технічно досяжний. Тариф за використання в СТП каналів електронного зв'язку НБУ аналогічний тому, що встановлений для СЕП, і більш докладно відображений у Постанові Національного банку України № 120 [4].

Отже, існує необхідність удосконалення системи електронних платежів у банках України. В умовах зростання обсягів оброблюваної інформації необхідно створити і ввести в експлуатацію систему електронних платежів змішаного типу – СЕПЗТ, яка поєднує у собі переваги існуючих сьогоденні систем.

Дані дослідження не є вирішеними і потребують більш детального дослідження системи електронних платежів та знаходження нових методів зменшення ризиків і збільшення дохідності від цієї діяльності, а впровадження передових технологій сприятиме створенню нових, персоналізованих комбінацій фінансових і банківських послуг, які в недалекому майбутньому стануть основою обороту банківського капіталу.

*Наук. керієн. Глебова Н. В.*

---

**Література:** 1. Облік і аудит у банках : підручник / за заг. ред. проф. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2008. – 536 с. 2. Банківські операції : підручник / ред. Міщенко В. І., Слав'янська Н. Г. – К. : Знання, 2006. – 727 с. 3. Облік і аудит в банках : навчальний посібник / ред. Коренєва О. Г. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2007. – 493 с. 4. Про зміни в інструкції про міжбанківські розрахунки в Україні : електронний лист НБУ № 25-211/74 від 21.01.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua). 5. Березина М. П. Межбанковские расчеты / М. П. Березина, Ю. С. Крупнов. – М. : Финстатинформ, 2008. – 141 с.

Студент 5 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **СПЕЦИФІКА ОБЛІКУ ВАЛОВИХ ДОХОДІВ І ВАЛОВИХ ВИТРАТ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

*Анотація. Досліджено специфіку обліку валових доходів і валових витрат банку згідно з діючою нормативною та законодавчою базою.*

*Аннотация. Исследована специфика учета валовых доходов и валовых расходов банка в соответствии с нормативной и законодательной базой.*

*Annotation. Specifics of the gross income accounting and gross charges of a bank in accordance with normative and legislative base are explored in the article.*

*Ключові слова: доходи банку, витрати банку, обліковий прибуток, відстрочені податкові зобов'язання, відстрочений податковий актив.*

Сучасний стан розвитку економіки в державі потребує постійної уваги до банківської системи, проведення політики, спрямованої на створення сприятливих умов для її стабільного та ефективного функціонування. Банки є однією з найважливіших структур ринкової економіки, що яскраво проявляється сьогодні в Україні та в усьому світі через наявну банківську кризу (припинено кредитування, існує недовіра до безпечності банків зі сторони вкладників), яка вкрай негативно впливає на всю економіку, що, безумовно, потребує подальшого вивчення та розгляду.

Дослідженню проблем організації і методології управлінського обліку присвячені праці таких видатних вчених та фахівців, як: Бутинця Ф. Ф., Кіндрацької Л. М., Кужельного М. В., Лінника В. Г., Мороза А. М., Пушкаря М. С., Ричаківської В. І., Савлука М. І., Нападовської Л. В., Сопка В. В., Чумаченка М. Г., Білухи М. Т., Герасимовича А. М., Гуцайлюк З. В., Зубілевич С. Я., Кирейцева Г. Г., Примостки Л. О., Снігурської Л. П. та ін. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій з питань обліку і аналізу в банках, бракує наукових праць, присвячених комплексному вивченню методик обліку доходів та витрат банку, особливо управлінського обліку, їх аналізу, плануванню і прогнозуванню.

Мета дослідження – розгляд та визначення особливостей відображення в бухгалтерському обліку доходів і витрат банку, розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення внутрішнього обліку валових доходів і витрат банку.

Завдання дослідження – дослідити економічну сутність доходів і витрат як об'єктів бухгалтерського обліку і аналізу в банках та еволюцію їх формування; вивчити чинну методіку фінансового обліку банківських доходів і витрат та оцінити її на відповідність вимогам міжнародних і національних стандартів; проаналізувати стан розвитку обліку в Україні; розкрити механізми чинних методик організації управлінського обліку в банку, розширити та деталізувати методіку аналізу доходів і витрат банку.

Об'єкт дослідження – доходи та витрати комерційного банку.

Предмет дослідження – сукупність практичних та теоретичних проблем, що пов'язані з обліком валових доходів та валових витрат.

Склад доходів і витрат банку обумовлений фінансовою природою банківської справи, яка й визначає об'єкти обліку.

Доходи – це зростання економічних вигід протягом звітного періоду у вигляді надходження активів чи збільшення їх корисності або у вигляді зменшення зобов'язань, результатом чого є збільшення власного капіталу, причому таке збільшення не пов'язане з внесками засновників. Доходи визнаються в обліку в період, коли відбулося зростання майбутніх економічних вигід, пов'язаних зі збільшенням активів або зі зменшенням зобов'язань, і таке зростання (зменшення) можна достовірно оцінити.

Витрати – це зменшення економічних вигід протягом звітного періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу, причому таке зменшення не пов'язане з виплатами засновникам. Витрати визнаються в обліку, коли існує ймовірність зменшення майбутніх економічних вигід, пов'язаних зі зменшенням активів або зі збільшенням зобов'язань, що може бути вірогідно визначено. Витрати визнаються з урахуванням принципу відповідності.

Різниця між доходами і витратами банку становить фінансовий результат його діяльності: якщо доходи перевищують витрати – прибуток, якщо витрати перевищують доходи – збиток.

Принцип нарахування є одним з основних принципів, які використовуються при процедурі обліку доходів і витрат за міжнародними стандартами (МСБО). Відповідно до нормативної бази бухгалтерський облік на базі нарахування означає, що всі завершені операції реєструються тоді, коли вони мали місце, незалежно від часу отримання або сплати грошей, тобто вони враховуються й оцінюються у тому періоді, до якого відноситься момент їх економічного виникнення. Незважаючи на дію методу нарахування, касовий метод не відмінено за умови, що момент отримання доходів (сплати витрат) співпадає з моментом їх економічного виникнення. Навпаки, бухгалтерський облік на грошовій основі означає, що всі завершені операції реєструються лише тоді, коли відповідні гроші отримуються або сплачуються. МСБО 12 "Податки на прибуток" чітко визначає різницю між економічним (обліковим) прибутком і прибутком до оподаткування. Так, обліковий прибуток – це чистий прибуток або збиток до вирахування податкових витрат.

Можна зазначити, що обліковий прибуток суттєво відрізняється від оподаткованого прибутку. Це означає, що виникає нагальна необхідність у створенні та відпрацюванні національної стандартної форми їх узгодження, яка б враховувала всі особливості чинного українського законодавства.

МСБО 12 визначає термін "податкові витрати (податковий дохід)" як загальну суму, що включається відповідно до поточних та відстрочених податків при визначенні чистого прибутку або збитку за певний період [1]. Тому податкові витрати слід розраховувати як суму двох компонентів: поточних податкових витрат і відстрочених податкових витрат [2].

В обліку виникають ситуації, коли фінансовий прибуток перевищує податковий. Вони зумовлені оподатковуваними тимчасовими різницями.

Такі ситуації пояснюються однією з причин: фінансові доходи тимчасово перевищують валові витрати; фінансові витрати тимчасово нижчі за валові витрати. У таких випадках слід розраховувати відстрочене податкове зобов'язання.

Відстрочені податкові зобов'язання – це сума податків на прибуток, що підлягають сплаті в майбутніх періодах відповідно до оподатковуваних різниць.

Відстрочений податковий актив виникає щодо податку на прибуток, який може бути відшкодований (зменшений) у майбутніх періодах, коли ця частина зобов'язання визнаватиметься як вирахування (витрати) при визначенні оподаткованого прибутку. У такому випадку податкові витрати мають дві складові: поточні податкові витрати і відстрочені податкові активи. Відстрочені податкові активи розраховуються як різниця між сумами відстрочених податкових активів на кінець і початок періоду. Різниця між фінансовими та валовими витратами виникла за рахунок того, що банк отримав від позичальника відсотки за кредитною угодою авансом. Такі доходи у податковому обліку вважаються отриманими, а у фінансовому обліку – доходами майбутніх періодів і не враховуються при розрахунку фінансового прибутку.

Отже, загальна методика фінансового обліку доходів і витрат банку сформована відповідно до міжнародних та національних стандартів (положень) бухгалтерського обліку. Прибутковість і ефективність діяльності банків є основними складовими процесу формування фінансово стійкої банківської системи, яка відіграє значну роль у русі економіки України шляхом ринкових реформ. Дослідження сутності доходів і витрат банківської установи як основних чинників впливу на обсяг отриманого банком прибутку – необхідна умова подальшого вдосконалення системи їх обліку, аналізу й управління. Роль і значення бухгалтерського обліку як функції управління комерційним банком постійно зростає, через що важливо і необхідно виділити у сучасній системі бухгалтерського обліку три взаємопов'язані підсистеми: фінансового, управлінського обліку, а також обліку з метою оподаткування.

Дане дослідження не є вирішеним і потребує подальшого розгляду. Особливо можливо зазначити необхідність побудови внутрішньої системи управлінського обліку доходів і витрат банку, за якими визначають прибуток до оподаткування.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

---

**Література:** 1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 12 "Податки на прибуток" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 2. Правила бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України (в редакції постанови Правління НБУ від 18.06.2003 р. № 255) // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2003. – № 10. – С. 20–26. 3. Герасимович А. М. Облік і аудит у банках / А. М. Герасимович. – К. : КНЕУ, 2005. 4. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у банках / Л. М. Кіндрацька. – К. : КНЕУ, 2002. — 286 с. 5. Прокопенко І. Ф. Основи банківської справи : навч. посібн. / І. Ф. Прокопенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 410 с. 6. Спьяк Г. І. Облік і аудит банках / Г. І. Спьяк. – К. : Атіка, 2004. – 328 с.

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ

*Анотація. Розглянуто та проаналізовано складові аналізу валютних операцій комерційного банку і вплив змін валютних курсів на економічний, оперативний та трансляційний валютний ризики і доходність банку.*

*Анотация. Рассмотрены и проанализированы составляющие анализа валютных операций коммерческого банка и влияние изменений валютных курсов на экономический, оперативный и трансляционный риски и доходность банка.*

*Annotation. The article is dedicated to analysis of commercial bank's currency operations. It is covering problems of currency rates changes influence on economic, operative and transmission risks and profitability of a bank.*

*Ключові слова: валютний ризик, рентабельність валютних операцій, активні валютні операції, пасивні валютні операції.*

Учасники зовнішньоекономічної діяльності, як комерційні банки, так і їх клієнти, постійно потерпають від нестабільності та неможливості протидіяти цілеспрямованим валютним спекуляціям. Тому вивчення характеру та розмірів валютних ризиків, комплексне їх оцінювання є сьогодні дуже доцільним і актуальним.

В Україні дослідженню окремих питань діяльності банків на валютному ринку присвячені праці Міщенко В. І., Мороза А. М., Савлука М. І., Філіпенка А. С., Юценка В. А. Заслужують на увагу дослідження зарубіжних фахівців: Бункіної М. К., Красавіної О. Л., Носкової І. Я., М. Пейро, Піскулової Д. Ю., Платонової І. Н., К. Редхеда, Дж. Сінкі, Усоскіної В. М., Примосткої Л. О., К. Раєвського, Ричаківської В. І., Тиркало Р. І., Щибиволок З. І. та ін.

Мета дослідження – вивчення сутності валютних операцій, розробка обґрунтованих рекомендацій щодо вдосконалення методики бухгалтерського обліку валютних операцій.

Завдання дослідження – дослідити сутність, особливості та функціональну специфіку банківських валютних операцій, вивчити діючу методику обліку валютних операцій банків України та розробити практичні рекомендації щодо її вдосконалення.

Об'єкт дослідження – валютні операції банку.

Предмет дослідження – відображення в обліку валютних операцій банку.

Валютними операціями є господарські операції, вартість яких визначається в іноземній валюті, або ті, що потребують розрахунків в іноземній валюті.

Найпоширеніші валютні операції, що виконуються банками, такі:

1. Неторговельні операції: з купівлі-продажу готівкової та безготівкової іноземної валюти фізичними особами, приймання готівки на інкасо, видача дозволу на вивіз валюти, конвертація валюти за дорученням клієнта, операції з чеками та платіжними картками, операції за переказами в іноземній валюті.

2. Операції з торгівлі іноземною валютою на Міжбанківському валютному ринку України (МВРУ): укладання угод з метою хеджування ризиків, укладання угод з метою отримання спекулятивного прибутку, укладання угод з метою виконання доручень клієнтів, укладання угод для виконання власних зобов'язань банку, укладання угод купівлі однієї іноземної валюти за іншу.

3. Операції в іноземній валюті, що виконуються за дорученням клієнтів банку: відкриття та обслуговування поточних і вкладних (депозитних) рахунків суб'єктів підприємницької діяльності в іноземній валюті, відкриття та обслуговування поточних і вкладних (депозитних) рахунків фізичних осіб в іноземній валюті.

Посилення інтеграційних процесів вимагає поліпшення якості валютних послуг, а динамічні зміни в банківському секторі, зростання конкурентної боротьби, у свою чергу, зумовлюють підвищення ефективності банківської діяльності.

Насамперед, потребує значного вдосконалення бухгалтерський облік фінансових результатів діяльності комерційних банків у валютній сфері. Бухгалтерський облік валютних операцій є складнішим, ніж облік, проведений у національній валюті, оскільки він ведеться в єдиній грошовій одиниці.

Оцінка операцій в одній іноземній валюті не завжди є виправданою, особливо якщо валюта, в якій проводяться розрахунки, не є стабільною. У такій ситуації при укладанні зовнішньоекономічних договорів (контрактів) наголошується на необхідності приділяти особливу увагу визначенню ціни контракту. Щоб уникнути частини втрат, пов'язаних зі зміною курсів іноземних валют, необхідно укладати контракти із включенням захисних валютно-цінових застережень, що сприятиме мінімізації валютних ризиків.

Унаслідок здійснення розрахунків за вищезазначеними контрактами можливим є виникнення різниці між оцінкою заборгованості в момент її виникнення та погашення у валюті платежу. Було б доцільно такі різниці називати сумовими, що вони є самостійними доходами та витратами підприємства, які визнаються на дату погашення заборгованості.

До характерних рис діючої в Україні системи валютного регулювання і контролю можна віднести відсутність єдиного державного органу, що здійснює контроль за діяльністю у сфері валютних відносин, та наявність цілої низки нормативно-правових документів, що регулюють ці відносини. Така організація валютного контролю значною мірою ускладнює процес узгодження дій органів валютного контролю щодо спостережень та організації перевірок дотримання суб'єктами валютних відносин законності здійснюваних операцій.

Досліджуючи проведення валютних операцій комерційними банками України, можливо відмітити ряд недоліків та перешкод ефективній діяльності.

1. Недоліки в законодавчій базі, зокрема, застарілість та невідповідність деяким сучасним умовам положень Декрету Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" та недосконалість Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств".

Декрет встановлює загальне правило, що будь-яке використання іноземної валюти на території України як засобу платежу або як застави має легально здійснюватися виключно згідно з індивідуальною ліцензією НБУ. Вищезазначене правило не застосовується до пересилання іноземної валюти в межах України українським комерційним банком чи фінансовою установою, які мають Генеральну ліцензію НБУ на здійснення валютних операцій. Декретом встановлюється виключний список операцій, які вимагають чи не вимагають індивідуальної ліцензії НБУ для їх виконання. Однак такий простий список операцій не передбачає кожну можливу ситуацію, і дуже часто операції, які точно не визначені у Декреті, неможливо впровадити в Україні з такої достатньо простої причини, що ні НБУ, ні комерційні банки не можуть бути достатньо впевненими щодо можливості виконання операції з іноземною валютою, якщо ця операція точно не визначена у Декреті. З процедурної точки зору процес отримання ліцензії НБУ є дуже складним та включає збір численних документів, включаючи деякі малозрозумілі документи, такі, як підтвердження грошових джерел, яке вимагається для будь-якого інвестування за межами України, навіть якщо йдеться про дуже незначні суми [1].

2. Недоліками проведення валютних операцій також є: впровадження конвертованості національної грошової одиниці, значна доларизація економіки, недостатня глибина та ліквідність національного валютного ринку, неоднозначні наслідки запровадження лібералізації валютних відносин.

Таким чином, дослідження специфіки банківських валютних операцій встановило необхідність визначення шляхів підвищення ефективності їх здійснення, що має ґрунтуватись на послідовному вивченні основних сутнісних аспектів власних валютних операцій банку та операцій, пов'язаних з обслуговуванням потреб клієнтів.

Дана тема потребує подальшої розробки, розвитку та вирішення зазначених проблем. Особливої уваги заслуговує розробка діючої законодавчої та нормативної бази щодо валютного регулювання.

*Наук. керівн. Глебова Н. В.*

**Література:** 1. Декрет КМУ "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.liga.kiev.ua>. 2. Герасимович А. М. Облік і аудит у банках : підручник / А. М. Герасимович, Л. М. Кіндрацька, Т. В. Кривов'яз. – К. : КНЕУ, 2004. – 536 с. 3. Інструкція бухгалтерського обліку операцій в іноземній валюті та банківських металах в банках України, затверджена Постановою Правління НБУ від 17.11.2004 р. № 555 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.ua>. 4. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті : Закон України. 5. Максименко А. В. Методологія обліку валютних операцій у комерційних банках / А. В. Максименко // Проблеми формування ринкової економіки. – К. : КНЕУ, 2000. – Вип. 8. – С. 363–368.

УДК 338.24

**Алімова А. М.**

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## РОЗРОБКА ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Розглянуто сутність інноваційної стратегії, обґрунтовано її важливу роль як одну з головних складових ефективної діяльності підприємства.*

*Аннотация. Рассмотрены сущность инновационной стратегии, обосновано ее важную роль как одну из главных составляющих эффективной деятельности предприятия.*

© Алімова А. М., 2011





*Annotation. The characteristic of the innovation strategy is studied, its important role, as one of main constituents of effective activity of enterprise is grounded.*

*Ключові слова: інноваційна стратегія, інноваційний потенціал, інновація, інноваційна активність, SWOT-аналіз.*

В умовах ринкових відносин необхідно розвивати інновації на підприємствах для забезпечення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності промисловості та інших галузей. Тільки випуск принципово нової продукції і введення нових технологій дозволять створити нове конкурентне середовище та забезпечити передумови лідерства.

Метою даної роботи є обґрунтування вибору та розробки інноваційної стратегії як головної складової ефективності діяльності підприємства.

Проблема розробки та реалізації інноваційної стратегії на підприємстві досліджувалась такими вченими і практиками, як Аніскін Ю. М., Аньшин В. М., Дагаєва А. А., Дорофеев В. Д., Левін Д. Н., Сенаторов Д. В., Чернецов А. В., Попов Р. А., Філосова Т. Г., Биков В. А. та ін.

Вибір організацією певної інноваційної стратегії залежить від багатьох чинників. Це і умови та чинники зовнішнього середовища, і сфера діяльності організації, і номенклатура та асортимент її продукції, і тривалість життєвого циклу товарів, і спроможність організації здійснювати моніторинг науково-технічної інформації щодо ринку новачків, і наявність відповідного науково-технічного й технологічного потенціалу, і багато інших [1].

Обґрунтовуючи той чи інший варіант інноваційної стратегії, керівники повинні враховувати й те, що вона має відповідати загальній стратегії розвитку організації, бути прийнятною для неї за рівнем ризику й передбачати готовність ринку до сприйняття новинки.

Водночас важливо пам'ятати, що управління інноваційними процесами в організації не обмежується лише вибором інноваційної стратегії. Зусилля вищого керівництва необхідно спрямовувати на те, щоб забезпечити реалізацію вибраної стратегії. Це великою мірою залежить від інноваційного потенціалу організації, який визначається станом її внутрішнього середовища [2].

Одним з головних засобів оцінки інноваційного потенціалу організації є SWOT-аналіз, який дає можливість не просто оцінити здатність організації реалізовувати інновації, але й визначити, яким чином впливає на цю здатність інноваційний клімат, сформований у зовнішньому середовищі. Стандартна методика SWOT-аналізу осмислюється з погляду інноваційних можливостей, які може надати середовище господарювання, та потенціалу самої організації. У процесі аналізу фіксуються:

- сильні сторони потенціалу фірми, які забезпечать її використання можливостей, що з'явилися в зовнішньому оточенні (це допомагає визначити відповідну стратегію їх використання);
- слабкі сторони потенціалу фірми, які позбавляють її шансу використати нові можливості або створюють загрозу для її існування [3].

Вибір інноваційної стратегії передбачає розробку методичного підходу до поетапного аналізу та розробки стратегії, її класифікації, відповідності етапам життєвого циклу, адекватної до внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства, специфіки її реалізації в ринкових умовах, з урахуванням потенціалу та можливостей організації, її фінансового стану та ринкової позиції [4].

Інноваційна стратегія компанії може мати такі форми:

- "наступальна" з високим ризиком та високим рівнем окупності (потребує певної кваліфікації у впровадженні науково-технічних нововведень, здатності бачити нові ринкові перспективи та вміння швидко реалізовувати їх у продуктах);
- "захисна" (передбачає невисокий ризик, доцільна для компаній, спроможних отримувати прибуток в умовах конкурентного середовища);
- "поглинаюча" (передбачає придбання компанією найкращих наукових результатів);
- "проміжна" (будується на свідомих зусиллях, спрямованих на уникнення прямої конфронтації);
- "відродження" (дає змогу застосувати нову технологію, де у компанії є певний досвід, для пропозиції нового продукції на будь-якому ринку тоді, коли дане нововведення зменшує загальний розмір ринку) [3].

При розробленні інноваційної стратегії потенціалу необхідно враховувати життєвий цикл розвитку підприємства.

Інноваційні стратегії вимагають великих витрат і дуже ризиковані, у середньому тільки одна із семи інновацій має ринковий успіх. Інші шість перетворюються у невідшкодовані для фірми витрати. Тому більш популярними є проміжна (імітаційна), захисна стратегії, які широко застосовуються навіть у сучасних високотехнологічних галузях, наприклад у комп'ютерній галузі.

З одного боку, інноваційні стратегії:

- прискорюють постійний розвиток підприємства в сучасних умовах;
- забезпечують переваги в конкуренції на основі лідерства в технології, якості продукції;
- визначають позицію на ринку;
- сприяють лідерству в цінах;
- створюють основу для суспільного визнання підприємства.

Однак, з іншого боку, інноваційна стратегія створює для інноваційного управління складні умови, а саме:

- підвищений рівень невизначеності кінцевих результатів за термінами, витратами, якістю та ефективністю;
- підвищення інвестиційних ризиків проектів і особливо довгострокових, що потребує пошуку інвесторів, готових на більший ризик;
- реалізація інноваційної стратегії пов'язана з неминучістю перебудови організації.

На розробку інноваційної стратегії впливають такі фактори: відношення управління до НДДКР;

система керування НДДКР;  
система фундаментальних і прикладних розробок;  
інноваційний потенціал фірми (відкриття, патенти, інвестиції) [5].  
Слід зазначити, що будь-які стратегічні кроки організації мають інноваційний характер, оскільки вони так чи інакше ґрунтуються на нововведеннях в економічній, виробничій, збутовій чи управлінській сферах.

В умовах прискорення процесів світової економічної глобалізації та інтелектуалізації виробництва інновації стають тією матеріальною основою, яка визначає технічний рівень сучасного виробництва, форми його організації та управління, рівень конкурентоспроможності підприємства.

Наук. керівн. Ріпка Д. О.

**Література:** 1. Анискин Ю. Инновационное развитие на основе организационного потенциала компании / Ю. Анискин // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 7. – С. 73–83. 2. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / А. Е. Абрамешин, Т. П. Воронина, О. П. Молчанова, Е. А. Тихонова и др. ; под ред. докт. экон. наук, проф. О. П. Молчановой. – М. : Вита-Пресс, 2009. – 272 с. 3. Философа Т. Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность : учебн. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям "Менеджмент", "Экономика" / Т. Г. Философа, В. А. Быков ; под ред. Т. Г. Философой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 295 с. 4. Аньшин В. М. Инновационный менеджмент : учебное пособие / В. М. Аньшин ; под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. – М. : Дело, 2003. – 528 с. 5. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.

УДК 347.211

**Терен Д. О.**

**Золотарьов А. С.**

Студенти 6 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ**

*Анотація. Розглянуто планування та прогнозування фінансової діяльності підприємства, що є одним з найважливіших напрямів роботи облікового та аналітичного персоналу компанії. Виділено поняття фінансової стратегії, що узагальнює процес планування та прогнозування фінансових потоків.*

*Аннотация. Рассмотрены планирование и прогнозирование финансовой деятельности предприятия, являющиеся одним из важнейших направлений работы учетного и аналитического персонала компании. Выделено понятие финансовой стратегии, которое обобщает процесс планирования и прогнозирования финансовых потоков.*

*Annotation. Planning and prediction of financial activity as one of the major directions of work of accounting and analytical staff are regarded. The concept of financial strategy which generalizes the planning and forecasting process of finance flows is single out.*

*Ключові слова: фінансова стратегія, фінансові потоки, стратегія підприємства.*

Планування та прогнозування фінансової діяльності підприємства є одним із найважливіших напрямів роботи облікового й аналітичного персоналу компанії. Особливої актуальності воно набуває за умов антикризового управління та стабілізації фінансового стану підприємства. Тому в сучасній економічній літературі виділяють поняття фінансової стратегії, що узагальнює процес планування та прогнозування фінансових потоків.

За умов ринкової економіки, самостійності компаній, їхньої відповідальності за результати діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку фінансового стану та перспективних фінансових можливостей. На вирішення таких питань і спрямовано фінансову стратегію підприємства. Як складова частина загальної стратегії економічного розвитку вона має узгоджуватися з цілями та напрямками останньої. У свою чергу, фінансова стратегія здійснює суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Зміна ситуації на макrorівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фінансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства.

© Терен Д. О., Золотарьов А. С., 2011



Всебічно враховуючи фінансові можливості підприємств, об'єктивно оцінюючи характер внутрішніх та зовнішніх факторів, фінансова стратегія забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам, які склалися на ринку товарів та фінансовому ринку. Фінансова стратегія передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності та вибір найефективніших способів їх досягнення. Цілі фінансової стратегії мають підпорядковуватися загальній стратегії економічного розвитку та спрямовуватися на максимізацію прибутку і ринкової вартості підприємства. За розробки фінансової стратегії слід урахувати динаміку макроекономічних процесів, тенденції розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливості диверсифікації діяльності підприємства. Фінансова стратегія підприємства забезпечує:

- формування та ефективне використання фінансових ресурсів;
- виявлення найефективніших напрямів інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;
- визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямів фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

Основа перспективного фінансового планування становить прогнозування, яке є втіленням стратегії підприємства на ринку. Фінансове прогнозування полягає у вивченні можливого фінансового стану підприємства на перспективу. На відміну від планування, прогнозування передбачає розробку альтернативних фінансових показників та параметрів, використання яких відповідно до тенденції зміни ситуації на ринку дає змогу визначити один із варіантів розвитку фінансового стану підприємства.

Основою фінансового прогнозування є узагальнення та аналіз наявної інформації з наступним моделюванням і врахуванням факторів можливих варіантів розвитку ситуації та фінансових показників. Методи та способи прогнозування мають бути достатньо динамічними для того, щоб своєчасно врахувати ці зміни.

Результатом перспективного фінансового планування є розробка трьох основних документів:

- прогноз звіту про прибутки та збитки;
- прогноз руху грошових коштів (баланс грошових потоків);
- прогноз балансу активів та пасивів підприємства.

Прогнозний звіт про прибутки та збитки показує обсяг прибутку, який буде одержано в наступному періоді.

Прогноз руху грошових коштів відображає рух грошових потоків за операційною, інвестиційною фінансовою діяльністю. Він дає можливість визначити джерела капіталу й оцінити його використання в наступному періоді.

За допомогою прогнозу руху грошових коштів підприємство визначає, скільки грошових коштів необхідно вкласти в господарську діяльність підприємства, синхронність надходження і витрачання грошових коштів, що дає можливість визначити потребу в залученні капіталу й перевірити майбутню ліквідність підприємства.

Загалом модель управління грошовими потоками суб'єкта господарювання щодо їх прогнозування та планування передбачає використання ряду фінансово-математичних методів, які поряд із критеріями прогнозування та планування руху грошових коштів забезпечують методологічну основу такої моделі управління.

Механізми (моделі) прогнозування та планування руху грошових коштів підприємства Поддєрьогін А. М. визначає таким чином: метод прогнозування (планування) грошових потоків – це сукупність конкретних методик, способів та прийомів визначення якісних характеристик та проведення кількісної оцінки основних параметрів руху грошових коштів суб'єкта господарювання у плановому періоді [1].

У сучасній економічній літературі до основних методів, які можуть використовуватися при прогнозуванні та плануванні грошовими потоками підприємства, належать такі:

- 1) нормативний метод;
- 2) розрахунково-аналітичний метод;
- 3) метод оптимізації фінансових рішень;
- 4) фінансово-математичне моделювання.

Розглянемо особливості та недоліки кожного методу.

Прогнозування та планування грошових потоків підприємства на основі нормативного методу є досить простим, даний метод не потребує також значних затрат трудових ресурсів і може бути застосований на підприємствах незалежно від їх організаційно-правової форми, розмірів та сфери діяльності. Але все ж таки спектр його використання обмежений через методологічні його особливості та обмеження. Так, застосування нормативного методу оцінки прогнозних та планових величин руху грошових коштів підприємства можливе лише у випадку можливості встановлення абсолютних та відносних нормативів для організації окремих видів грошових потоків, які можуть бути виражені у кількісній формі.

Сутність розрахунково-аналітичного методу для оцінки прогнозних та планових величин руху грошових коштів підприємства полягає у тому, що на основі фінансово-економічних характеристик грошових потоків за попередні періоди, які приймаються за базові, та індексів його зміни у плановому періоді відповідно до зміни інших показників операційної, інвестиційної та фінансової діяльності суб'єкта господарювання розрахунок розраховується цільова (прогнозна або планова) величина руху грошових коштів підприємства. Розрахунково-аналітичний метод застосовується як доповнення до нормативного і дозволяє формулювати цільові показники та орієнтири при формуванні стратегії управління грошовими потоками суб'єкта господарювання. Слід відзначити, що розрахунково-аналітичний метод має певний суб'єктивізм, адже аналіз і прийняття управлінських фінансових рішень базуються на проведенні експертної оцінки базових параметрів руху грошових коштів, основу якої, звичайно, складає особиста думка експертів.

Сутність методу оптимізації фінансових рішень щодо управління грошовими потоками полягає у розробці кількох сценаріїв з метою вибору найбільш оптимального варіанта за визначених та

фіксованих інших умовах. У межах методу оптимізації фінансових рішень при визначенні окремих параметрів руху грошових потоків логічним та доцільним бачиться широке використання інших методів та прийомів фінансового менеджменту.

Що ж стосується фінансово-математичного моделювання, то його сутність полягає у тому, що даний метод дозволяє здійснити кількісну оцінку взаємозв'язків між окремими фінансовими показниками та факторами, що впливають на них. Цей взаємозв'язок виражається через фінансово-математичну модель, що становить максимально наближену до реального життя математичну інтерпретацію фінансових процесів, тобто опис факторів, що характеризують структуру та основні закономірності формування грошових потоків через математичні символи та прийоми – рівняння, нерівності, функції, таблиці, графіки тощо. До основних методів проведення кількісного аналізу у процесі моделювання прогнозних та планових параметрів грошових потоків суб'єкта господарювання можна віднести такі:

- теорія процента та часова вартість грошей. Це дозволяє здійснювати порівняння вартості відділених у часі грошових потоків на підприємстві, використовуючи значення теперішньої чи майбутньої вартості грошей, визначеної на основі дисконтування чи компаундинування;

- диференційне та інтегральне числення. Цей метод дозволяє, з одного боку, визначити швидкість зміни одного фактора моделі відповідно до зміни другого фактора, а з іншого – провести оптимізацію цільової функції через пошук її екстремумів – максимуму та мінімуму;

- теорія ймовірності та статистичні висновки. Дозволяє оцінити величину ймовірності настання певної події, на основі оцінювання чи перевірки гіпотези визначити достовірність побудованого на основі минулих періодів тренду зміни величини параметра;

- регресивний аналіз. Дозволяє оцінити взаємозв'язок між залежним параметром і одним із незалежних змінних (фактором);

- аналіз часових рядів. Дає можливість побудувати та оцінити однофакторний стохастичний процес, тобто стохастичний процес, члени якого знаходяться у функціональній залежності від однієї змінної, що досліджується;

- метод Монте-Карло. Є одним із варіантів чисельних методів і становить процес знаходження рішень через імітацію випадкових процесів. Модель являє собою середнє значення, знайдене на основі здійснення багатократних розрахунків математичної моделі;

- оптимізація рішень на основі математичного програмування;

- багатомірний аналіз;

- компонент та факторний аналіз. Дозволяє провести аналіз багатфакторних моделей шляхом оцінки взаємозв'язку між внутрішніми параметрами моделі – мінливість багатфакторної структури та кореляцію чи колінеарність параметрів.

Таким чином, використання вищезазначених методів дозволить комплексно оцінити та зробити прогноз фінансових потоків. Оскільки дана інформація слугує основою для фінансової стратегії підприємства, тому цей аналіз є важливою частиною стратегічного управління та стратегічного аналізу взагалі.

*Наук. керівн. Азаренков Г. Ф.*

**Література:** 1. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : Фінансова стратегія підприємств [Електронний ресурс] / А. М. Поддєрьогін. – Режим ресурсу : <http://libr.org.ua/book/97/2824.html>. 2. Гончаров А. Б. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник / А. Б. Гончаров. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. 3. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент : конспект лекцій [Електронний ресурс] / А. М. Поддєрьогін. – Режим доступу : <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/726/8/> 4. Бланк І. А. Стратегія и тактика управління фінансами / І. А. Бланк. – К. : МП "ІТЕМ лтд", СП "АДЕФ-Україна", 1996.

УДК [346:331.522](477)

**Сахедова Л. Х.**

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В УКРАИНЕ**

*Аннотация. Исследованы проблемы государственного регулирования предложения рабочей силы и определены возможные пути их решения в Украине.*

*Анотация. Досліджено проблеми державного регулювання пропозиції робочої сили та зазначено можливі шляхи їх вирішення в Україні.*

© Сахедова Л. Х., 2011



*Annotation. In the paper the problems of the state regulation of labor supply and possible solutions of them are identified in Ukraine.*

*Ключевые слова: безработица, трудовое население, предложение рабочей силы, трудовая миграция.*

Формирование и развитие механизма регулирования предложения рабочей силы непосредственно связаны с состоянием развития производительных сил, общественных отношений, институтов, надстроек, фаз воспроизводственных циклов. В процессе углубления общественного разделения труда и его интеграции, роста производительности труда преимущественно на основе интенсивного типа экономического прогресса, более глубокого научного познания механизма действий системы объективных экономических законов возрастает необходимость совершенствования регулирования рынка труда в целом и предложения рабочей силы в частности.

Нынешнее состояние экономики Украины требует более активных действий со стороны государственных органов управления по решению проблем предложения рабочей силы, эффективности ее использования на основе инновационной модели развития.

Целью исследования данной проблемы является рассмотрение вопросов, касающихся регулирования предложения рабочей силы в Украине.

Проблемы регулирования предложения рабочей силы привлекали внимание многих ученых. Английский экономист Дж. Кейнс (1883 – 1946) – основатель современной теории занятости – выдвинул предположение о том, что уровень и динамика занятости не определяются изменениями в заработной плате и не зависят от поведения рабочих. В своей главной работе "Общая теория занятости, процента и денег" (1936 г.) Дж. Кейнс писал: "Готовность работников согласиться на пониженную денежную заработную плату отнюдь не является лекарством от безработицы" [1, с. 71].

Среди авторов классических работ, рассматривающих теоретические основы рынка труда, можно выделить: М. Фридмана, Дж. Кейнса, П. Самуэльсона, Ф. Модильяни, Р. Солоу, Д. Тобина, Л. Кейна и др. Их труды в основном ориентированы на изучение определенных проблем, связанных с рынком труда. В Украине ряд аспектов данной проблематики исследуют Е. Либанова, И. Петрова, В. Мандибуря.

Оценивая теоретическую и практическую значимость рассматриваемых работ и основываясь на системном подходе, нужно отметить, что в современных условиях вопросы регулирования рынка труда необходимо рассматривать с учетом последствий кризисной ситуации и принятия новых мер по ее позитивному изменению. В рыночной экономике товар – рабочая сила – покупается и продается на рынке труда. На практике рынок труда рассматривается как механизм выявления и согласования спроса и предложения на рабочую силу, то есть этот рынок имеет общие черты с другими составляющими общего рынка.

Предложение рабочей силы – это количество людей, нуждающихся в трудоустройстве, определяющееся количеством рабочего времени, которое согласны отработать носители рабочей силы при условии определенного уровня оплаты труда. Предложение рабочей силы определяется уровнем заработной платы, налоговой системой, культурой и религией, силой профсоюзов, мерами помощи по безработице, заботой о детях и т. д. Оно характеризует способность трудоспособного населения к участию в производстве материальных и нематериальных благ и услуг, производственных отношений в соответствии с общественными потребностями.

Предложение характеризует участие населения в рабочей силе и является основой развития занятости населения в рамках государства. Роль государства в регулировании занятости заметно усложняется в новых условиях: растет значение государственного прогнозирования изменений на рынке труда для своевременного воздействия на возможные последствия от проведения структурной, научно-технической, региональной политики.

Государственное регулирование предложения рабочей силы должно охватывать следующие ее этапы:

- формирование (природные и социально обусловленные процессы);
- реализация (занятость населения и уровень безработицы);
- балансирование спроса и предложения рабочей силы как необходимый этап развития сферы занятости населения.

Важной задачей является создание эффективной системы государственного влияния на предложение рабочей силы на основе социальных инвестиций, развития официальных партнерств деловой активности отечественного товаропроизводителя.

На формирование предложения рабочей силы влияют как чисто рыночные процессы, связанные с конкурентной средой рыночного типа, так и административные регуляторы. Актуальным является создание многоуровневой системы государственного регулирования предложения рабочей силы, которая бы обеспечивала возобновление поколений, всестороннее кадровое укомплектование отраслей экономики [1]. Стоит отметить, что именно экономически активное население выступает основным активным ресурсом общества, посредством которого осуществляются трансформационные процессы. Однако показатели, характеризующие уровень экономической активности, занятости и безработицы населения Украины отражают не совсем положительную тенденцию. Так, в 2009 году по сравнению с 2008 годом произошло уменьшение уровня экономической активности с 72,3 до 71,6 % и уровня занятости с 67,3 до 64,7 %, в то время как уровень безработицы увеличился (по методологии МОТ) с 6,9 до 9,6 % [2].

Необходимо отметить, что уровень благосостояния населения и его доходы неоднозначно влияют на основные характеристики предложения рабочей силы. Низкий жизненный уровень обусловлен не только невысокой средней заработной платой и несовершенством регулирующих механизмов, но и неразвитостью других источников формирования доходов, побуждающей значительную долю населения к предложению собственной рабочей силы на рынке труда. К сожалению, в Украине один из самых низких в мире уровень рождаемости населения и высокий уровень смертности населения. Вследствие этого предложение рабочей силы формируется на очень узкой



естественной основе и лишено необходимого материально-финансового обеспечения. В начале 2011 г. численность населения Украины составила 45 778,5 тыс. человек, ее сокращение было обусловлено преимущественно природными процессами. Природные процессы являются основой воспроизводства физических носителей рабочей силы. Экономически неактивным населением, которое неспособно самостоятельно обеспечивать собственные материальные и духовные потребности в товарах и услугах по объективным причинам, являются пользователи государственных систем социальной поддержки и помощи. Созданные государством институциональные структуры обеспечивают защиту социально уязвимых слоев населения и определенный уровень их материального достатка на основе перераспределения необходимых ресурсов в пользу этой части населения.

Соотношение между экономически активной частью населения и экономически пассивной – важная характеристика государственного механизма регулирования предложения рабочей силы. Эффективная социальная политика, усиление базовой социальной защищенности населения могут сократить объемы предложения рабочей силы в случае высокой нагрузки и неблагоприятной рыночной конъюнктуры. В новых социально-экономических условиях регулирование предложения рабочей силы должны обеспечивать растущие потребности экономики в высококвалифицированной рабочей силе. Формирование мощного интеллектуального слоя в структуре предложения рабочей силы приобретает особое значение в связи с необходимостью развития человеческого капитала.

Проведенный анализ состояния предложения на рынке труда показал, что сложившаяся в Украине ситуация разбалансирована и требует усовершенствования государственного механизма и рычагов его регулирования за счет расширения мер активной политики занятости, усиления роли прогнозирования ситуации на рынке труда.

Научн. рук. Бриль М. С.

**Литература:** 1. Волкова О. В. Ринок праці : навчальний посібник / О. В. Волкова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 624 с. 2. <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Богиня Д. П. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики [Текст] / Д. П. Богиня, М. В. Семикіна ; Інститут економіки НАН України. – К. : Видавнича фірма "Шторм", 2003. – 382 с. 4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж. М. ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1978. – 367 с. 5. Інформаційне забезпечення державного та регіонального соціального управління / О. Г. Осауленко [та ін.] ; наук. ред. О. Ф. Новікова ; НАН України ; Інститут економіки промисловості ; Державний комітет статистики України. – К. ; Донецьк, 2004. – 656 с.

УДК 338.4

**Бекиев Б. А.**

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ПРИОРИТЕТНОСТЬ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

*Аннотация. Рассмотрены проблемы функционирования малого предпринимательства, установления его роли и места в переходной экономике.*

*Анотація. Розглянуто проблеми функціонування малого підприємництва, встановлення його ролі і місця в перехідній економіці.*

*Annotation. The article deals with problems of functioning of small businesses, establishing its role and place in a transition economy.*

*Ключевые слова: предпринимательство, реформирование, политика, рыночная экономика, малый бизнес, конкурентные преимущества.*

Экономической стратегией Украины в переходной экономике является формирование экономической политики в соответствии с потребностями настоящего и стратегическими заданиями социально-экономического развития. Достижение этих заданий невозможно без создания гармоничной институциональной структуры национальной экономики, которая непременно предусматривает существенное увеличение роли малого предпринимательства, потому что создание механизмов рыночного саморегулирования и соответствующих им технологий новой государственной экономической политики невозможно без обеспечения способности частных экономических субъектов разрабатывать и осуществлять собственные эффективные экономические стратегии в рамках общегосударственной.

© Бекиев Б. А., 2011



Анализом проблем функционирования малого предпринимательства в Украине занимаются такие известные ученые-экономисты, как: Варналий З. С., Конева Т. А., Реверчук С. К., Жалила Я. А., Полицук О. В.

Целью статьи является установление роли и места малого предпринимательства в переходной экономике, особенностей его функционирования в условиях свойственной современному этапу развития Украины макроэкономической политики и формирование конкретных рекомендаций относительно повышения эффективности его функционирования.

Современный финансовый кризис, катастрофическое сужение емкости внутреннего рынка, слишком высокий налоговый пресс практически лишили большинство предприятий способности к ведению самостоятельных воспроизводительных процессов. Часть предприятий это побуждало обратиться к "сращению" с властными структурами и получению "ренды" в виде льгот, преференций или послаблений в соблюдении нормативно-правовых требований. Кроме того, реформирования экономики Украины в течение 1990-х годов привели к тому, что реализация государственной экономической политики, не подчиненной единственной стратегии создания государства и не ограниченной необходимостью сурового соблюдения требований национальной экономической безопасности, заострила унаследованные от советских времен диспропорции и фактически не обеспечила перестройку в Украине полноценной рыночной экономики, а нынешняя непоследовательная антикризисная политика еще и ведет к поддержанию перманентного состояния трансформационного кризиса [1].

Отношения предпринимательства в наибольшей степени реализуются именно в малом бизнесе, в котором находят непосредственное сочетание независимость владельца и персонализированность хозяйственного управления, между тем само малое предпринимательство выполняет в трансформационных экономиках широкий спектр специфических социально-экономических функций:

- содействие процессам демонополизации, приватизации и разгосударствления экономики, стимулирования развития экономической конкуренции, формирования многочисленных субъектов рыночного хозяйства, ориентированных на спрос, конкуренцию и т. п.;

- высвобождение больших предприятий от производства нерентабельной для них мелкосерийной и искусственной продукции, которая удовлетворяет индивидуальный спрос, повышение тем самым эффективности их деятельности. Большим компаниям заключения кооперационных соглашений с малыми предприятиями позволяет повысить гибкость производства и уменьшить коммерческий риск;

- обеспечение дополнительных рабочих мест, преодоления скрытой безработицы, предоставления работы работникам, высвобожденным в ходе реструктуризации больших предприятий [2].

Данные аспекты подтверждаются конкретной аналитической информацией. В частности, в 2008 году по данным Госкомстата в малом бизнесе было занято около 2 156,7 тыс. чел. Их официальная средняя заработная плата составляла 1 047 грн. Всего малым предпринимательством предоставлено услуг (реализовано продукции) в сумме 492 376,3 млн грн, что составляет 51,8 % ВВП [3].

Такой экономический вес малого предпринимательства обусловлен весомыми конкурентными преимуществами в институциональной структуре экономики страны, которыми являются:

- мобильность, способность к быстрому реагированию на смены конъюнктуры рынка, оперативность освоения новой продукции и изменения объемов производства в пределах производственных возможностей;

- мелкосерийное производство, возможность повышения эффективности за счет узкой специализации, технологическая гибкость производственных процессов;

- низкая капиталоемкость, быстрая окупаемость вложений, невысокие эксплуатационные и накладные расходы предприятия;

- способность к наиболее полной мобилизации доступных ресурсов, включая оперативное использование достижений научно-технического прогресса, в технической, экономической, организационной, информационной сферах.

Тем не менее, замедленность и диспропорция развития малого предпринимательства в Украине определяются наличием существенных проблем и препятствий. Согласно Национальной программе содействия развитию малого предпринимательства в Украине [4], основными факторами, которые мешают развитию малого предпринимательства, являются:

- отсутствие четко сформулированной в системе правовых актов государственной политики в сфере поддержки малого предпринимательства;

- увеличение административных барьеров (регистрация, лицензирование, сертификация системы контроля и разрешительной практики, регуляция арендных отношений и т. п.);

- отсутствие реальных и действенных механизмов финансово-кредитной поддержки;

- избыточное налоговое давление и обременительная система отчетности.

Приведенные факторы практически отображают результаты опросов представителей малого бизнеса, проведенного специалистами Международной финансовой корпорации. Основными препятствиями в деятельности малого предпринимательства являются: высокие ставки налога – по мнению 83 % опрошенных, большое количество налогов – 68 %, низкий спрос на продукцию – 46 %, частые изменения в формах отчетности – 39 %, большое количество лицензированных видов деятельности – 38 %, проверки государственными органами – 38 %, сложность получения кредита – 36 %. Среди остальных указанных опрашиваемыми причин фигурировали:

давление со стороны криминальных элементов (25 %), недостаточность деловой информации (12 %), недостаточность управленческих знаний (18 %) [5].

Таким образом, следует особенно заметить, что основные ограничения деловой активности в Украине лежат не только сугубо в сфере регуляторной политики. Такими ограничениями являются также: неустроенность отношений собственности, узость рынков сбыта, неразвитость рыночной инфраструктуры и сбытовой инфраструктуры предприятий, неразвитость конкурентной среды и недобросовестная конкуренция, платежный кризис, недостаток собственных оборотных средств и низкая доступность кредитных ресурсов, дефицит инвестиционных ресурсов, отсутствие мотивации к инвестиционной и инновационной деятельности, недостаточность профессиональной квалификации руководства предприятий, специалистов по финансовому обеспечению, организации производства и сбыту, отсутствие экономического механизма соединения интересов государства и предпринимателей, слабое взаимодействие государственных и предпринимательских структур, дефицит достоверной деловой информации и т. п. Вышеуказанные ограничения угрожают прибыльную долгосрочную деятельность в легальном секторе экономики и обуславливают поиск способов краткосрочного или одноразового получения высоких прибылей в "теневой" сфере [6].

Следовательно, учитывая объективную необходимость развития малого предпринимательства, его место и роль в национальной экономике, государственная политика развития малого предпринимательства в Украине должна направляться на: обеспечение экономического роста за счет деятельности субъектов малого предпринимательства, усовершенствования структуры малого предпринимательства, поощрения развития малых предприятий в приоритетных отраслях и на приоритетных направлениях, повышение технологического уровня производства малого производства, создание конкурентной среды, привлечение субъектов малого предпринимательства к решению социально-экономических проблем на государственном и региональном уровнях, создание новых рабочих мест, уменьшение безработицы, содействие максимальной самореализации граждан в предпринимательской деятельности, формирование нового слоя владельцев и предпринимателей.

Научн. рук. Пономаренко А. А.

**Литература:** 1. Варналий З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналий. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2007. 2. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні: зб. наук. статей / за ред. Я. А. Жаліла. – К.: Альтерпрес, 2007. – 118 с. 3. <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємства в Україні: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 7. – С. 35. 5. Конєва Т. А. Роль малого бізнесу в економіці України [Електронний ресурс] / Т. А. Конєва // Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua). 6. Реверчук С. К. Малий бізнес: методологія, теорія і практика / С. К. Реверчук. – К.: ІЗМН, 2007. – 192 с. 7. Поліщук О. В. Інноваційно-інституціональне середовище бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Поліщук // Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua).

УДК 658.155

**Волковська Я. В.**

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ТА ОБЛАСТЬ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ З МЕТОЮ АНАЛІЗУ ЯВИЩ І ПРОЦЕСІВ**

*Анотація. Проаналізовано сутність системи економічних показників та визначено її роль при аналізі господарської діяльності підприємства.*

*Аннотация. Проанализирована сущность системы экономических показателей и определена ее роль при анализе хозяйственной деятельности предприятия.*

© Волковська Я. В., 2011



*Annotation. The essence of system of economic indicators is analysed and its role in the economic activity analysis of a company is determined.*

*Ключові слова: система показників, аналітичні показники, аналіз, збалансована система показників, явища, процеси, логіко-дедуктивні системи, емпірико-індуктивні системи.*

Трансформаційні процеси, що охопили всі сторони суспільного буття в Україні, найбільшою мірою торкнулись економічних перетворень, які найістотніше впливають на весь хід політичних, соціальних, культурних та інших видів змін. У результаті цього для підприємства стає особливо важливим зайняти найбільш конкурентне становище на ринку, особливо в умовах ринкових відносин. Однак у життєдіяльності будь-якого підприємства існує імовірність прояву кризових явищ, уникнути яких у багатьох випадках неможливо, проте можна зменшити їх гостроту, якщо враховувати функціональні можливості такого підприємства, а також своєчасно виявити появу кризових симптомів. І це можливо за рахунок системи показників, своєчасний розрахунок та аналіз яких дозволяє виявити усі переваги та недоліки ситуації, що склалася на підприємстві, а також резерви підвищення ефективності діяльності підприємства. Правильний розрахунок показників, їх тлумачення і врахування при розробці стратегії сприяє поліпшенню фінансового стану підприємства та його ділової активності, а, відповідно, виходу на новий рівень, що збільшує актуальність даної теми.

Дослідженню питань використання системи показників з метою аналізу господарчої діяльності підприємства в зарубіжній теорії та практиці приділяється багато уваги. Особливо вивчення даної проблематики стає важливим після переходу України на ринкову економіку, де поліпшення фінансового стану підприємства стає особливо важливим. Теоретичні аспекти відображені в публікаціях таких вчених, як: Тарасюк Т. М., Щетілова Т. В., Маргасова В. Г., Роговий А. В., Писаренко Б. А., Проценко Н. Б. та ін. У них закладені важливі методологічні основи розрахунку та області використання основних показників діяльності підприємства, правильне тлумачення яких сприятиме виявленню та реалізації резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Метою даної роботи є визначити, що таке система показників та проаналізувати її роль в аналізі процесів та явищ, що складаються на підприємстві, а також область використання цих показників.

Завдання дослідження:

визначити, що таке система показників;

встановити основні показники, що характеризують діяльність підприємства;

охарактеризувати область використання основних показників, що характеризують діяльність підприємства;

визначити роль системи показників при аналізі господарчої діяльності підприємства.

Об'єкт дослідження – показники підприємства.

Предмет дослідження – теоретичні основи системи показників та область їх використання з метою аналізу явищ та процесів.

Важливим елементом методу економічного аналізу є використання аналітичних показників. Проте інформаційні можливості окремих одиничних показників, як правило, обмежені, що зумовлює необхідність використання систем показників [1, с. 36–37]. Різні автори по-різному визначають, що таке система показників. В економічному словнику зазначається, що система економічних показників – це сукупність взаємопов'язаних показників, які всебічно і науково обґрунтовано відображають процеси суспільно-економічного життя країни за певних умов, місця і часу [2]. Ірина Парасій-Вергуненко визначає систему економічних показників як ієрархічну структуру певним чином пов'язаних між собою елементів [1, с. 36–37]. Є. Мних визначає систему економічних показників як сукупність кількісних та якісних параметрів оцінювання ділової активності підприємства [3, с. 60].

Проте в кожному з представлених визначень можна виявити неточності. У першому визначенні можна уточнити, що показники відображають процеси не тільки країни в цілому, а й підприємства зокрема. У другому визначенні не зрозуміло, яких елементів і що вони характеризують. У третьому визначенні спостерігається деяка спеціалізація, адже параметри можуть бути не тільки кількісними та якісними, але ще і вартісними та натуральними залежно від покладених в основу вимірювачів, а також об'ємними та питомими залежно від використання окремо взятих показників чи їх співвідношення згідно з підрозділом Шеремета [4]. Тому при визначенні системи економічних показників краще об'єднувати вищезазначені визначення з метою більш повного охарактеризування.

У аналітичних дослідженнях використовують різні системи показників, однак в економічній літературі найпоширеніші логіко-дедуктивні та емпірико-індуктивні [1, с. 37].

Логіко-дедуктивні системи – це системи, що становлять ієрархічну структуровану сукупність показників, які задіяні в забезпеченні досягнення єдиної мети. Показник вищого рівня таких систем, що одночасно виражає певну стратегічну мету суб'єкта господарювання, розподіляється на ряд показників нижчих рівнів, які перебувають у детермінованій факторній залежності та визначають показник вищого рівня [5]. Логіко-дедуктивні системи показників формуються з вибору основного цільового узагальнюючого показника верхнього рівня, який поступово розкладається на окремі часткові показники більш низького рівня. За такого підходу простежується логічний взаємозв'язок

окремих одиничних показників з основним показником, який може відбивати основну стратегічну мету організації. У такий спосіб будується так зване "дерево цілей" [1, с. 37]. Логіко-дедуктивні системи показників вважаються універсальними і можуть використовуватись для цілей планування, аналізу, контролю та управління як організації в цілому, так і її структурних підрозділів залежно від фази аналізу, планування або контролю [6]. У практиці фінансового менеджменту широковідомі такі логіко-дедуктивні системи показників: Du Pont, Pyramid Structure of Ratios, ZVEL, система показників RL [5]. Можна відзначити, що в певному розумінні революційною стала система показників Du Pont, яка активно використовується в фінансовому управлінні підприємств світу, про що свідчить вивчення питань застосування систем показників різними дослідниками [7]. Але її недоліком є те, що система Du Pont не дає можливості врахувати всю сукупність факторів та існуючих між ними взаємозв'язків і, отже, знижує ефективність діяльності при координуванні процесу планування на підприємстві, адже зараз розповсюджене саме стратегічне планування, спрямоване як на короткострокові, так і на довгострокові цілі, перш за все.

Емпірико-індуктивні системи – це системи, що сформовані шляхом статистичного відбору найбільш значущих показників для цілей управління економічною системою підприємства [5]. Емпірико-індуктивні системи створюються шляхом індуктивного відбору найбільш значущих в інформаційному плані показників на основі експертних оцінок або економіко-математичних методів [8]. Основна мета цих систем показників – вчасне прогнозування можливих ситуацій неплатоспроможності та ймовірності банкрутства підприємств. До них зараховують системи показників В. Бівера (1966, США) та П. Вайбеля (1973, Швейцарія) [9; 10]. Окремі показники включають до системи порівнянням відповідності показника з його граничним значенням, розрахованим на основі дискримінантного аналізу. Для банківських установ існує рейтингова система оцінки їх надійності "CAMEL" [1, с. 37].

Треба відзначити, що особливе місце в системі стратегічного управління та аналізу посіла збалансована система показників (Balanced Score Card – BSC), яка була розроблена американськими вченими Р. Капланом та Д. Нортеном в 1992 р. і набула широкого розповсюдження в практиці стратегічного менеджменту. Вона належить до емпірико-індуктивних систем. Збалансована система показників BSC становить сучасний інструмент стратегічного управління на довгостроковій основі та вирішує як стратегічні, так і тактичні завдання [7]. Крім оцінної, система виконує також пошукову функцію та має такі переваги:

- можливість переведення місії та стратегії організації в систему стратегічних цілей, які відбиваються системою взаємопов'язаних показників;

- наявність логічної ув'язки між окремими стратегічними цілями, що передбачає вивчення причинно-наслідкових зв'язків між усіма показниками, які входять у систему та відображують стратегічні завдання компанії;

- взаємозв'язок результативних показників та факторів досягнення майбутніх результатів;

- здатність системи забезпечити зворотний зв'язок між внутрішніми бізнес-процесами та зовнішніми чинниками, що дає змогу підвищити стратегічну ефективність та досягти результатів;

- можливість відображення поряд з фінансовими тих аспектів діяльності організації, які не фокусуються у фінансовій звітності, і водночас мають принципове значення для кінцевих результатів, наприклад, взаємовідносини з клієнтами, організація бізнес-процесів, здатність розвиватися та самоудосконалюватися. При цьому показники, що відображають ці аспекти, взаємоузгоджені з фінансовими показниками результативності діяльності організації [1, с. 37; 7; 11].

Слід зазначити, що при виборі показників, які мають входити в таку систему, перевагу віддають кількісним показникам. Проте характерною особливістю цієї системи, як наголошували автори цієї концепції, є обов'язкова наявність якісних показників, які відносяться до випереджувальних індикаторів, тобто визначають передумови досягнення тих чи інших стратегічних цілей. У подальшому такі показники набувають кількісного вигляду в інших індикаторах запізненої дії (вторинних), наприклад, лояльність клієнтів, лояльність персоналу, рівень плинності клієнтів, коефіцієнт плинності кадрів тощо. Оскільки показники системи взаємопов'язані, то для характеристики різних аспектів можна використовувати однакові показники, наприклад, показник "частка ринку" – для оцінки внутрішніх бізнес-процесів і для оцінки фінансових стратегій банку [1, с. 38]. Отже, застосування збалансованої системи показників доповнює систему фінансових параметрів минулого, а також дає відповідь, звідки отримується дохід, які клієнти його забезпечують і чому, виявляє ті ключові бізнес-процеси, на вдосконаленні яких повинно зосередитись підприємство [12].

Таким чином, можна зробити висновок, що система економічних показників необхідна внаслідок того, що окремі показники не дають можливості відтворити повну і об'єктивну картину, яка склалася або сформується в майбутньому у зовнішньому і внутрішньому середовищах суб'єкта господарювання, і можуть призвести до отримання помилкових висновків через недостатню інформативність, тоді як система економічних показників за рахунок забезпеченості всією сукупністю релевантної інформації дозволить забезпечити збільшення ефективності діяльності підприємства. Існує багато визначень системи економічних показників, однак кожне має свої неточності. Об'єднавши визначення деяких вчених, можна сказати, що система економічних показників – це сукупність взаємопов'язаних показників, які всебічно і науково обґрунтовано характеризують певні процеси і явища за конкретних умов, за місцем і часом. Особливої уваги заслуговує збалансована система показників, за якої можливе створення реальних умов для досягнення стратегічних цілей підприємства, що, безумовно, призведе до збільшення ефективності діяльності підприємства, поліп-





шення його фінансового стану та ділової активності. Враховуючи той факт, що в сучасних умовах невизначеності необхідно мати можливість правильно оцінити стан підприємства та прийняти найбільш оптимальне рішення щодо напрямку, в якому слід рухатися, щоб досягти успіху, використання системи показників дозволить у будь-якій сфері підприємництва досягти більш високого рівня, що є логічним наступним етапом динамічного розвитку підприємства.

Перспективою подальших досліджень є розробка заходів щодо вдосконалення збалансованої системи показників та її впровадження на різних типах підприємств.

*Наук. керівн. Іванієнко В. В.*

**Література:** 1. Парасій-Вергуненко І. М. Сучасний інструментарій економічного аналізу в системі стратегічних досліджень / І. М. Парасій-Вергуненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 9. – С. 30–39. 2. <http://www.zakony.com.ua/econom.html?catid=55390>. 3. Мних Є. Сучасний економічний аналіз: питання та методології організації / Є. Мних // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 1. – С. 55–61. 4. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа / А. Д. Шеремет, М. И. Баканов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 416 с. 5. Тарасюк М. В. Основні типи систем показників контролінгу в управлінні торгівельними мережами [Електронний ресурс] / М. В. Тарасюк. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Ekonk/2009\\_27/tarasyuk.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2009_27/tarasyuk.pdf). 6. Парасій-Вергуненко І. М. Використання систем показників у стратегічному аналізі [Електронний ресурс] / І. М. Парасій-Вергуненко. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Foa/2008\\_12/12\\_36.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Foa/2008_12/12_36.pdf). 7. Колісник М. К. Збалансована система показників як спосіб підвищення ефективності управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / М. К. Колісник, Г. В. Рубаха. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlts/18\\_5/225\\_Kolisnyk\\_18\\_5.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/18_5/225_Kolisnyk_18_5.pdf). 8. Івата В. В. Діагностичні та інтерактивні системи показників фінансового контролінгу [Електронний ресурс] / В. В. Івата. – Режим доступу : <http://ev.nuos.edu.ua/content/d%96agnostichn%D1%96ta%D1%96nteraktivn%D1%96-sistemipokaznik%D1%96vf%D1%96nanso%96vogokontrol%D1%96ngu>. 9. Терещенко О. О. Прогнозування банкрутства на основі дискримінантного аналізу [Електронний ресурс] / О. О. Терещенко. – Режим доступу : <http://ecolib.com.ua/article.php?book=39&article=4705>. 10. Толпегіна О. А. Економічний аналіз [Електронний ресурс] / О. А. Толпегіна. – Режим доступу : <http://www.ecollege.ru/xbooks/xbook137/book/index/index.html?go=part-007>. 11. Барилюк І. Збалансована система показників – основа стратегічного управління ресурсним потенціалом банківських установ [Електронний ресурс] / І. Барилюк. – Режим доступу : [http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Form\\_Rynk\\_Econ/2009\\_19/22\\_%D0%91%D0%B0%D1%80%D0%B8%D0%BB%D1%8E%D0%BA.pdf](http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Form_Rynk_Econ/2009_19/22_%D0%91%D0%B0%D1%80%D0%B8%D0%BB%D1%8E%D0%BA.pdf). 12. Юнакова В. О. Збалансована система показників як інструмент реалізації стратегії [Електронний ресурс] / В. О. Юнакова. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/15\\_APSN\\_2010/Economics/67880.doc.htm](http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67880.doc.htm).

---

**Голод В. Л.**

УДК 339.137.2.301

Студент 6 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО МЕТОДУ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

*Анотація. Визначено поняття конкурентоспроможності підприємства, перераховано існуючі методики оцінювання конкурентоспроможності, застосовано метод інтегральної оцінки для визначення рівня конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості.*

*Анотация. Определено понятие конкурентоспособности предприятия, перечислены существующие методики оценивания конкурентоспособности, применен метод интегрального оценивания для определения уровня конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности.*

---

© Голод В. Л., 2011

*Annotation. Conception of competitive ability was defined, the methods of competitive ability evaluating were listed, the method of integrated evaluating was used for defining competitive ability level of food enterprises.*

*Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, методи оцінки, рівень конкурентоспроможності.*

Одним з найважливіших напрямів вивчення особливостей господарської діяльності підприємства, особливо в умовах, коли ринок постійно розвивається і змінюється, є аналіз конкурентоспроможності підприємства. Важливість дослідження цієї теми полягає в тому, що високий рівень конкурентоспроможності підприємства є гарантом одержання високого прибутку.

Попри все конкуренція залишається визначальним фактором впорядкування цін, стимулом інноваційних процесів, запровадження в виробництво нових винаходів та технологій. Вона сприяє витісненню з виробництва неефективних підприємств, раціональному використанню ресурсів, запобігає диктату виробників-монополістів відносно споживача.

Актуальність дослідження конкурентоспроможності підприємства зростає в процесі формування ринкових відносин і створення конкурентного середовища, без якого говорити про конкурентоспроможність взагалі немає сенсу. У зв'язку з цим перед будь-якою організацією постає проблема стратегічного й тактичного управління розвитком здатності підприємства виживати в ринкових умовах.

Питання оцінки конкурентоспроможності підприємства розглядалися різними вченими, зокрема: Портером М. Е., Герчиковою І. Н., Градовим А. П., Калугіною З. А., Ліпсиц І. У., Діксоном П. Р., А. Селезневим, Адріановим В. Д., Зулькарпаєвим І. В., Ільсовою Л. Р., Долинською М. Г., Соловйовою І. А., Мисаковим В. С. та ін.

Метою статті є дослідження сутності конкурентоспроможності підприємства, а також застосування інтегрального методу аналізу конкурентного стану підприємства харчової галузі.

Для досягнення поставленої мети в роботі сформульовані такі завдання:

- 1) визначення змісту поняття "конкурентоспроможність підприємства";
- 2) вивчення методів оцінки конкурентоспроможності;
- 3) застосування методу інтегральної оцінки для визначення рівня конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості.

Конкурентоспроможність підприємства можна охарактеризувати:

по-перше, як можливість тривалий час відстоювати власні домінуючі позиції в галузі завдяки наявності ефективної стратегії або здатність діяти в довгостроковому періоді на ринку та одержувати при цьому прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення виробництва, підтримки продукції на високому якісному рівні і стимулювання працівників [1];

по-друге, як властивість виробничо-економічних систем (підприємств) змінювати траєкторію руху або режим функціонування в процесі збереження і розвитку вже наявних або створення нових конкурентних переваг [2].

Рівень конкурентоспроможності підприємств в остаточному підсумку визначає рівень конкурентоспроможності економіки держави, оскільки безпосередньо бере участь у конкурентній боротьбі на внутрішніх і зовнішніх ринках. В умовах спаду виробництва проблема підвищення рівня конкурентоспроможності фірми стає особливо актуальною.

Рівень конкурентоспроможності підприємства можна визначати багатьма методами, такими, як: графічні, матричні, розрахункові та комбіновані (розрахунково-матричні, розрахунково-графічні) методи [3].

На думку автора, найбільш обґрунтованим є використання методу інтегральної оцінки конкурентоспроможності з побудовою радару конкурентоспроможності. Для прикладу можна взяти 3 підприємства харчової промисловості м. Охтирка Сумської області: ВАТ "Охтирський м'ясокомбінат", ВАТ "Охтирський хлібокомбінат", ВАТ "Охтирський пивзавод".

Для проведення інтегральної оцінки конкурентоспроможності використані дані звітності підприємств за 2010 рік, які наведені в табл. 1 [4; 5].

Таблиця 1

**Вихідні дані для розрахунку рівня конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості**

Підприємства	Показники, п				
	Обсяг робіт, тис. грн, Q	Собівартість робіт, тис. грн, С	Чистий прибуток, тис. грн, Np	Фондовіддача, грн, f	Коефіцієнт оборотності обігових фондів, разів, k
1	2	3	4	5	6
ВАТ "Охтирський м'ясокомбінат"	28 106	20 506	756	1,53	5,43

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
ВАТ "Охтирський хлібокомбінат"	14 876,6	7 486,8	432,6	1,25	4,35
ВАТ "Охтирський пивзавод"	15 370	8 940,6	317,8	0,98	7,15

Використовуючи наведену в табл. 1 інформацію, прямо неможливо визначити підприємство з найвищим рівнем конкурентоспроможності серед вибраних підприємств харчової промисловості. З цією метою і застосовують метод інтегральної оцінки.

Перш ніж побудувати коло, враховують особливості методу. У міру віддалення від центру кола значення показника поліпшується, якщо показник є стимулятором (тобто позитивно впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства), і погіршується, якщо показник є дистимулятором.

Шкали на радіальних прямих градують так, щоб усі значення показників лежали всередині кола. Переведення вартісних значень показників у сантиметри здійснюється за такою пропорцією:

Фондовіддача:

1,53 (максимальне значення з наявних) – 10 см

1,25 – х см

$x = 1,25 \times 10 / 1,53 = 8,17$  (см).

Для значень собівартості (С), оскільки вона є дистимулятором (чим вище С, тим менше конкурентоспроможність підприємства), переведення у сантиметри здійснюють за формулою:

$$X^e = 10 - x. \quad (1)$$

Зрозуміло, що чим більш конкурентоспроможним є порівнюване підприємство, тим більше площа, що займається радаром, отже, коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства ближче до 1.

Наступним етапом є переведення вартісних значень показників у сантиметри для побудови радара конкурентоспроможності по кожному окремо взятому підприємству з обраних серед підприємств харчової промисловості. Результати розрахунків наведені в табл. 2.

Таблиця 2

**Розрахункові значення факторів підприємств харчової промисловості м. Охтирка за 2010 р.**

Підприємства	Обсяг робіт		Собівартість робіт на одиницю		Чистий прибуток на одиницю		Фондовіддача		Коефіцієнт оборотності обігових фондів	
	Q	a <sub>1</sub>	C/ Q	a <sub>2</sub>	Нр	a <sub>3</sub>	f	a <sub>4</sub>	k	a <sub>5</sub>
	тис. грн	см	грн	см	тис. грн	см	грн	см	разів	см
ВАТ "Охтирський м'ясокомбінат"	28 106	10	0,73	4,6	0,027	9,31	1,53	10	5,43	7,59
ВАТ "Охтирський хлібокомбінат"	14 876,6	5,29	0,5	10	0,029	10	1,25	8,17	4,35	6,08
ВАТ "Охтирський пивзавод"	15 370	5,47	0,58	1,6	0,021	9,13	0,98	6,41	7,15	10
П-еталон	28 106	10	0,5	10	0,029	10	1,53	10	7,15	10

Згруповані в табл. 2 значення необхідні для визначення площі радара кожного підприємства. Площа радара, в свою чергу, визначається за формулою (2) [4]:

$$S_p = 0,5 \times \sin \alpha \times (a_1 \times a_2 + a_2 \times a_3 + \dots + a_{n-1} \times a_n + a_n \times a_1), \quad (2)$$

де  $\alpha = 72$  (360/n).

Для обраних підприємств такі:

$$S_p (\text{ВАТ "Охтирський м'ясокомбінат"}) = 0,5 \times 0,9511 \times (10 \times 4,6 + 4,6 \times 9,31 + 9,31 \times 10 + 10 \times 7,59 + 7,59 \times 10) = 158,70 \text{ (см}^2\text{)}.$$

$$S_p (\text{ВАТ "Охтирський хлібокомбінат"}) = 0,5 \times 0,9511 \times (5,29 \times 10 + 10 \times 10 + 10 \times 8,17 + 8,17 \times 6,08 + 6,08 \times 5,29) = 150,48 \text{ (см}^2\text{)}.$$

$$S_p (\text{ВАТ "Охтирський пивзавод"}) = 0,5 \times 0,9511 \times (5,47 \times 1,6 + 1,6 \times 9,13 + 9,13 \times 6,41 + 6,41 \times 10 + 10 \times 5,47) = 95,43 \text{ (см}^2\text{)}.$$

Наглядне представлення отриманих результатів щодо радарів підприємств зображене на рисунку.

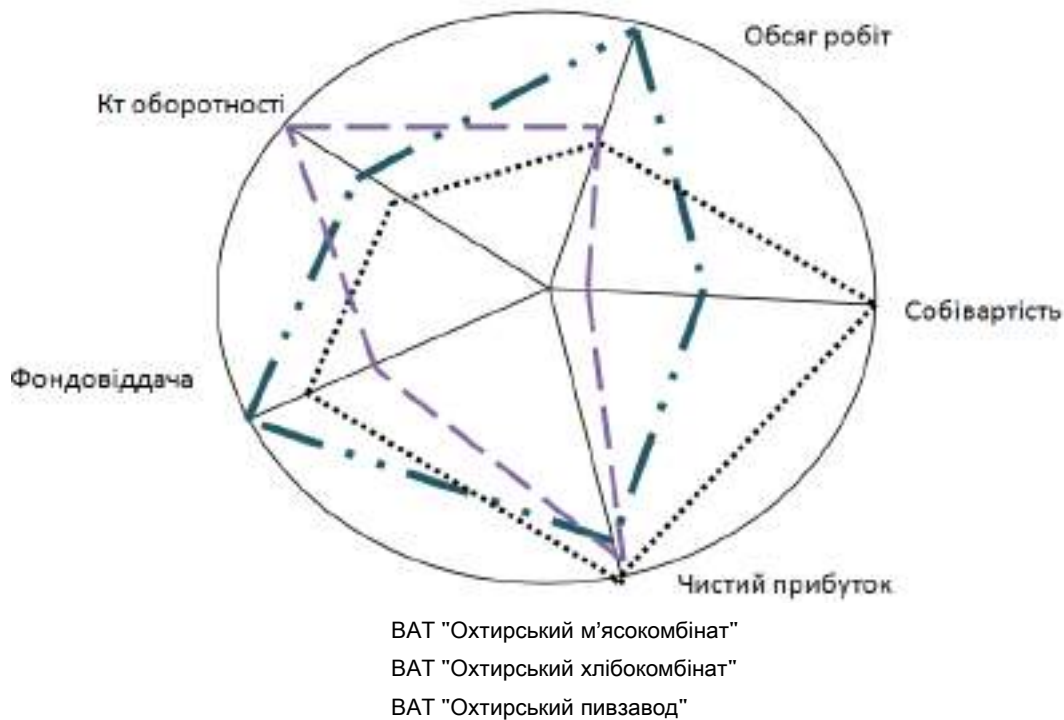


Рис. Радар конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості м. Охтирка Сумської області

Як інтегральний показник оцінки конкурентоспроможності підприємства пропонується відносна площа радара (DO), побудованого всередині оцінного кола за порівнюваними показниками:

$$DO = Sp/S, \quad (3)$$

де S – площа кола, см<sup>2</sup>;

Sp – площа радара кожного підприємства, см<sup>2</sup>.

$$S = \pi R^2 = 3,14 \times 10^2 = 314 \text{ (см}^2\text{)}.$$

Інтегральний показник для підприємств харчової промисловості розподілився таким чином:

$$DO \text{ ("Охтирський м'ясокомбінат")} = 158,70 / 314 = 0,51;$$

$$DO \text{ ("Охтирський хлібокомбінат")} = 150,48 / 314 = 0,48;$$

$$DO \text{ ("Охтирський пивзавод")} = 95,43 / 314 = 0,3.$$

Таким чином, серед обраних підприємств найвищим рівнем конкурентоспроможності наділене підприємство VAT "Охтирський м'ясокомбінат", про що свідчить максимальне приближення значення рівня конкурентоспроможності до 1. На основі проведеного аналізу можна надати рекомендації щодо подальшої діяльності. VAT "Охтирський м'ясокомбінат" необхідно скорочувати значення собівартості продукції і нарощувати оборотність обігових фондів. Для "Охтирського хлібокомбінату" позитивний наслідок матиме нарощення обсягів робіт, оборотності коштів, тобто прийняття активної стратегії. Охтирському пивзаводу слід більш ефективно використовувати виробничі потужності для підвищення фондівіддачі, розширювати діяльність.

Загалом, запропонований метод є досить простим у використанні, не потребує великого масиву вхідної інформації та допомагає виявити й показати сильні і слабкі сторони підприємства, а також охоплює всі найбільш важливі оцінки господарської діяльності підприємства; дозволяє швидко і об'єктивно отримати картину становища підприємства на галузевому ринку.

Своєчасне виявлення сильних та слабких сторін підприємства за допомогою використання наведеної методики є важливим фактором підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової галузі та інших, як на національному, так і на закордонному ринках.

Наук. керівн. Азаренков Г. Ф.

**Література:** 1. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы : монография / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : ОАО "Типография "НОВОСТИ", 2000. – 256 с. 2. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика : монография / Г. Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с. 3. Борисенко З. М. Основи конкурентної політики : підручник / З. М. Борисенко. – К. : Таксон, 2004. – 704 с. 4. <http://www.apk-inform.com/pricedata.php>. 5. <http://www.smida.gov.ua>. 6. Лифиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности предприятия : учебн. пособ. / И. М. Лифиц. – М. : Юрайт-М, 2001. – 224 с.

Студент 6 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## МАТРИЧНІ МЕТОДИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Анотація. Розкрито сутність поняття матричних методів стратегічного планування, подана їх порівняльна характеристика. Визначено переваги та недоліки основних матричних моделей, перспективи їх використання.*

*Аннотация. Раскрыта сущность понятия матричных методов стратегического планирования, представлена их сравнительная характеристика. Определены преимущества и недостатки основных матричных моделей, перспективы их использования.*

*Annotation. Essence of the concept of matrix methods of the strategic planning is exposed, their comparative description is presented. Advantages and lacks of basic matrix models, prospects of their use, are defined.*

*Ключові слова: стратегічний аналіз, портфельний аналіз, матриця, бізнес-одиниці, матричні моделі.*

Спостерігаючи за сучасними умовами функціонування підприємств в Україні, можна сказати, що вони характеризуються високою динамічністю зовнішнього середовища. Це зумовлено необхідністю використання в процесі стратегічного аналізу гнучких інструментів, що дають можливість своєчасно і адекватно реагувати на зміни в економіці. Досвід показує, що в системі управління підприємством, орієнтованій на стратегічний розвиток, досить важливо приділяти увагу не лише дослідженню внутрішніх факторів, що обмежують або сприяють зростання підприємства на ринку, але й вивченню різних зовнішніх чинників впливу на конкурентне становище підприємства. У зв'язку з цим, в реальних умовах сьогодення: нестабільність законодавства, відсутність надійних правових гарантій, низький рівень технічної оснащеності, ділової активності, недостатність власних коштів на розвиток підприємства. Тому великої актуальності набуває використання саме методів матричного аналізу у системі управління підприємством.

Вивченню питань стратегічного планування, розробці теоретичних основ та практичних рекомендацій застосування методів матричного аналізу присвятили свої роботи значна кількість зарубіжних та вітчизняних вчених. Українські автори Куденко Н., Соломанюк Н., Лепя М., Позняк С. виділяють пропозиції щодо систематизації та адаптації матричних моделей до сучасних умов розвитку вітчизняної економіки. Однак подальшого дослідження вимагає проблема виділення переваг та недоліків окремих моделей матричного аналізу як складових формування комплексної стратегії розвитку підприємств [1].

Дж. Еткінсон та І. Уілсон зазначають, що обмеження стратегічного аналізу лише одним методом не забезпечує достатньої обґрунтованості планів [2].

Уланчук В. С. та Лисенко Н. О. виділяють основні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємств: аналітичні, графічні та матричні. Матричні методи базуються на використанні матриці – таблиці впорядкованих по рядках та стовпцях елементів, а табличний метод є варіацією матричного [2].

Логінов Г. О., Попов Є. В. поділяють матриці на групи і зазначають, що в кожній групі матриці взаємодіють одна з одною, проте не можна спиратися на результат чи висновок лише однієї матриці, необхідно враховувати висновки, що отримуються з кожної матриці у групі. Після проведення аналізу в першій групі проводиться аналіз у наступній [1].

Проте, незважаючи на значну популяризацію матричного аналізу в наукових колах, на практиці зустрічаються одиничні випадки, коли господарюючі суб'єкти застосовують комплексну систему стратегічного аналізу, використовуючи матричні методи.

Мета дослідження – встановлення переваг та недоліків матричних моделей, їх вдосконалення для подальшого використання у стратегічному аналізі вітчизняних підприємств.

Завдання дослідження – виявити основні параметри та характеристики основних методів матричного аналізу, розкрити їх сутність, зробити порівняльну характеристику матричних методів, визначити їх переваги та недоліки, запропонувати шлях вдосконалення моделей.

Об'єкт дослідження – система стратегічного аналізу діяльності підприємств.

Предмет дослідження – матричні моделі стратегічного аналізу.

Стратегічний аналіз – це комплексне дослідження позитивних і негативних факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ, які можуть вплинути на конкурентне становище підприємства у



довгостроковій перспективі, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства. За допомогою стратегічного аналізу готується комплексний стратегічний план розвитку підприємства, здійснюється науково обґрунтована, всебічна і своєчасна підтримка прийняття стратегічних управлінських рішень [3].

Стратегічний аналіз, зокрема портфельний аналіз, є вихідним етапом стратегічного управління підприємством. За допомогою портфельного аналізу керівництво підприємства має змогу оцінити свою господарську діяльність, аргументувати доцільність інвестування коштів у найбільш прибуткові та перспективні напрями діяльності, а також вилучити капіталовкладення з неефективних господарських підрозділів. Для ефективної діяльності портфель підприємства повинен містити не лише підрозділи, що потребують інвестицій, але й ті, що мають надлишок капіталу [4].

Для прийняття ефективних рішень керівництво повинно оцінювати стан усіх наявних підрозділів на предмет їх відповідності корпоративній стратегії шляхом зіставлення прибутків і ресурсів, необхідних кожному підрозділу в перспективі. Така оцінка можлива завдяки матричному методу портфельного аналізу, завдяки якому бізнес-одиниці порівнюють за такими критеріями, як відносна конкурентна позиція, темпи зростання об'ємів реалізації, частка ринку, стадія життєвого циклу товару, привабливість галузі тощо. При цьому матриці вказують на стан стратегічних господарських підрозділів, який необхідно враховувати при прийнятті рішень.

Матричні методи широко використовуються за кордоном. Однак у вітчизняній практиці вони не знайшли достатньо повного застосування.

Як класичні методи аналізу діяльності асортименту підприємства в літературі виділяють такі матричні або портфельні методи: матриця Бостонської консалтингової групи (BCG), Дженерал Електрик/МакКінзі (GE/McKinsey), Шелл/ДПМ (Shell/DPM), Литтла (ADL/LC), Хофера/Шендела (Hofer/Schendel) тощо. Загальна характеристика цих методів наведена в табл. 1 [5].

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика основних матричних методів стратегічного планування**

Назва матриці	Мета	Розмір	Зовнішній фактор	Внутрішній фактор	Загальна характеристика
BCG	зростання частки ринку, збільшення прибутковості	2x2 2x3	темпи зростання ринку	відносна частка на ринку	Перша портфельна модель. Проста у використанні. Однак значення частки ринку порівняно з іншими параметрами переоцінене. Взята за основу для формування інших матричних моделей
GE/McKinsey	спрямування ресурсів у сильний бізнес, вилучення зі слабких	3x3 4x4	привабливість ринку	конкурентоспроможність підприємства	Кожна вісь матриці має багатофакторний вимір. Детальніша класифікація порівнюваних видів бізнесу і широкі можливості для вибору. Проте стратегії видаються поверхневими
Shell/DPM	перерозподіл фінансових потоків зі зрілого бізнесу в бізнес, що розвивається	3x3	привабливість галузі	конкурентоспроможність підприємства	Графічне зображення подібне до GE/McKinsey, змістовний аспект розвиває ідеї, закладені в моделі BCG. Використання матриці обмежене капіталомісткими галузями промисловості
ADL/LC	формування збалансованого бізнес-портфеля життєвого циклу і конкурентних положень СБО	5x4	стадії життєвого циклу	відносне становище на ринку	Планування будується на концепції життєвого циклу і виконується в три етапи: простий вибір, специфічний вибір, вибір уточненої стратегії. Уперше (1980 р.) запропоновано 24 уточнені стратегії
Hofer/Schendel	позиціонування видів бізнесу, складання оптимального набору	5x4	стадії розвитку ринку	відносна конкурентна позиція	Вперше (1978 р.) здійснено чітке розмежування планування на корпоративний, діловий і функціональний рівні



Зазначена інформація достатньо повно характеризує досліджувані методи стратегічного аналізу для формування загального уявлення про них. Важливо розуміти вплив різних факторів на достовірність аналітичних даних та інтерпретацію результатів. Таким чином, вважаємо, що представлені основні матриці не лише допомагають оцінити зовнішні та внутрішні фактори впливу на підприємство, продукцію і правильність прийняття управлінських стратегічних рішень, але й відповідають різним рівням стратегічного планування: корпоративний рівень, функціональний, бізнес-рівень.

Порівняльний аналіз матричних методів дає нам можливість охарактеризувати їх переваги та недоліки, а також визначити основну мету їх використання (табл. 2).

Таблиця 2

#### Переваги та недоліки матричних методів стратегічного планування

Назва матриці	Мета методу	Переваги	Недоліки
BCG	розробка стратегії підтримки або оновлення балансу товарного портфеля	простота; доступність; наглядність; можливість балансувати бізнес-портфель у плані фінансування; дає можливість визначити розвиток бізнес-одиниці	незначна кількість факторів; ігнорування багатьох параметрів, що впливають на прибутковість бізнесу; загострення уваги лише на фінансових потоках; труднощі, пов'язані з оцінкою масштабів ринку, темпу зростання ринкової частки; не враховується зв'язок бізнес-одиниць (синергетичний ефект) [5]
GE/McKinsey	визначення пріоритетів для інвестування	більш широкі можливості стратегічного вибору; гнучкість; широта застосування	складність вибору меж та масштабів ринку, більша кількість критеріїв; суб'єктивність оцінок; загальний характер рекомендацій [1]
Shell/DPM	визначення напрямів перерозподілу грошових потоків	об'єднує якісні і кількісні показники в єдину систему; увага приділяється кількісним параметрам бізнесу; велика кількість змінних для здійснення глибокого аналізу факторів	складність вибору через велику кількість змінних; відсутність критерію вибору змінних; складність у присвоєнні питомої ваги змінним при формуванні шкал матриці; складність порівняння бізнес-одиниць з різних галузей; для обмеженої кількості галузей (металургія, хімія) [1]
ADL/LC	визначення напрямів диверсифікації діяльності	широкий діапазон стратегій (24); матриця для високотехнологічних галузей, з коротким життєвим циклом товарів	матриця занадто схематична, тому потребує творчих рішень; не дає рекомендацій щодо можливих стратегій для галузей, життєвий цикл яких необхідно змінювати [6]
Hofer/Schendel	Визначення і баланс типу бізнес-портфеля	дає можливість визначити ідеальний бізнес-портфель	призначена, в основному, для корпоративного бізнес-портфеля, взаємозалежних видів бізнесу [1]

Головною перевагою існуючих матричних методів стратегічного аналізу є: комплексне дослідження бізнес-одиниць (стратегічних господарських підрозділів), простота та наглядність представлення можливих стратегій, їх конкретність, акцент на якісній стороні аналізу. Серед основних недоліків слід звернути увагу на статичний характер моделей, обмежену кількість позицій, показників, стратегій. Більшість моделей орієнтовано на використання на корпоративному рівні.

Доцільно зазначити, що досліджувані методи вирішують завдання на корпоративному рівні і, в основному, це аналіз ринку галузі. Як бачимо із порівняння переваг і недоліків, жоден з представлених матричних методів аналізу не надає визначення повного комплексу факторів, що забезпечували б ідеальну стратегію, бізнес-портфель, правильне управління коштами, напрями диверсифікації і т. п. Тому для більшої ефективності та дієвості результатів аналізу пропонується два шляхи:

- використання в аналізі діяльності підприємства матричних методів у комплексі, тобто декількох, що характеризували б його стан, як відносно зовнішніх факторів впливу, так і з точки зору внутрішньої організації функціонування підприємства;

- об'єднання методики матриці БКГ та Літтла в єдину систему. Мається на увазі збільшення спектра показників, що дало б змогу надати інформацію для прийняття правильних управлінських рішень одночасно щодо питань збільшення прибутковості, зростання частки ринку, формування конкурентних положень СБО та збалансованого бізнес-портфеля на стадіях життєвого циклу товару.

Матричні методи відіграють важливу роль у стратегічному аналізі. Проте всі вони потребують повної та надійної інформації відносно стану ринку, сильних та слабких сторін підприємства та його конкурентів. У зв'язку з цим, побудова матриць повинна супроводжуватись постійною роботою зі збору інформації, що в наш час, в більшості випадків, відсутня у повному об'ємі та формі.

Подальший розвиток одержаних у дослідженні результатів можна здійснювати, визначаючи переваги та недоліки інших матричних методів стратегічного планування, аналізуючи їх результа-

тивність на базі діяльності підприємств різних галузей. Це дає можливість створити конкретну модель стратегічного планування діяльності підприємств з урахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, специфіки функціонування різних галузей господарювання. Здійснення певних аналітичних процедур з урахуванням переваг та недоліків матричних моделей дає змогу ідентифікувати надалі непрофільні активи та розробляти механізми можливих форм поліпшення їх використання, враховуючи швидкість та повноту одержання фінансового результату.

Наук. керівн. Азаренков Г. Ф.

**Література:** 1. Аакер Д. А. Стратегическое рыночное управление / Д. А. Аакер ; пер. с англ. С. Жилцова ; под общей ред. Ю. Н. Каптуревского. – 6-е межд. изд. – СПб. ; Мн. : Питер, 2007. – 544 с. 2. Василенко В. О. Стратегічне управління : навч. посібн. / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2006. – 396 с. 3. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі : навч. посібн. / К. І. Редченко. – 2-ге вид., доп. – Львів : "Новий світ 2000", 2007. – 272 с. 4. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз : навч. посібн. / П. Л. Гордієнко. – К. : Алерта, 2009. – 404 с. 5. Дзюбіна К. О. Проблеми застосування матричних методів стратегічного планування діяльності машинобудівного підприємства / К. О. Дзюбіна // Вісник ЖДТУ. – 2008. – № 3 (12). – С. 17–22. 6. Трухан О. Л. Стратегічний аналіз у системі управління підприємствами / О. Л. Трухан // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 1(47). – С. 31–36.

УДК 657.421:339.17

**Лук'янцева С. І.**

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **АНАЛІЗ СКЛАДУ, СТРУКТУРИ І ТЕХНІЧНОГО СТАНУ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Визначено та проаналізовано склад, структуру і технічний стан основних фондів торгівельного підприємства, встановлено причини їх зміни; розраховано вплив використання основних засобів на обсяг виробництва продукції та інші показники; вивчено ступінь використання виробничої потужності підприємства й обладнання.*

*Аннотация. Определены и проанализированы состав, структура и состояние основных фондов торгового предприятия, установлены причины их изменения; рассчитано влияние использования основных средств на объем производства продукции и другие показатели; изучена степень использования производственной мощности предприятия и оборудования.*

*Annotation. The composition, structure and condition of trading company assets are defined and analyzed. The reasons for their change were established; impact of the use of fixed assets on production volume and other indicators were calculated; the degree of production facilities and equipment utilization were studied.*

*Ключові слова: основні фонди, торгівельне підприємство, виробництво, виробнича потужність.*

Підприємницька діяльність завжди потребує певного узагальнення, систематизації й аналізу напрямів та етапів розвитку. При проведенні аналізу забезпеченості підприємства основними фондами необхідно з'ясувати, чи достатньо у підприємства основних фондів, їхню динаміку, склад, структуру, технічний стан, рівень виробництва і його організацію [1, с. 297], а також визначити середньорічну вартість і динаміку змін за певний період. При цьому слід порівнювати темпи змін з динамікою зростання вартості продукції або обсягів виробництва в натуральному вираженні. Останній показник повинен мати більш високі темпи зростання порівняно з основними фондами. Однак економічні труднощі, які характерні для економіки нашої країни, можуть виявити і зворотні тенденції [2, с. 71].

Питання аналізу складу, структури й технічного стану основних виробничих фондів розглядалися у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців: Стражева В. І., Івахненко В. М., Мазура І. І., Шапіро В. Д., Тарасенко Н. В., Цал-Цалко Ю. С. та ін. [1 – 3]. Незважаючи на значну увагу до теоретичної розробки методики аналізу складу, структури й технічного стану основних фондів, недостатньо уваги приділено конкретним практичним аспектам її використання саме на підприємствах торгівлі.

© Лук'янцева С. І., 2011



Метою статті є висвітлення методики аналізу складу, структури й технічного стану основних фондів торговельного підприємства.

Для досягнення обраної мети необхідно визначити такі завдання: проаналізувати склад, структуру і технічний стан основних фондів торговельних підприємств; уточнити понятійний апарат основних фондів торговельного підприємства; визначити завдання використання основних фондів, а також джерела даних для аналізу основних фондів.

Об'єктом дослідження є аналіз складу, структури і технічного стану основних фондів торговельного підприємства.

Предметом дослідження є система умов, чинників, інструментів та методики, що забезпечують аналіз складу, структури і технічного стану основних фондів торговельного підприємства.

Виробнича діяльність та фінансовий стан підприємства багато в чому залежать від забезпеченості основними фондами та їх ефективного використання. Розвиток виробництва є невіддільним від проблеми ефективного використання основних виробничих фондів.

Завдання аналізу використання основних фондів – визначити забезпеченість підприємства і його структурних підрозділів основними коштами та рівень їх використання за узагальнюючими і частковими показниками, а також встановити причини їх зміни; розрахувати вплив використання основних засобів на обсяг виробництва продукції та інші показники; вивчити ступінь використання виробничої потужності підприємства й обладнання; виявити резерви підвищення ефективності використання основних засобів.

Для проведення аналізу основних засобів, як і для проведення будь-якого економічного аналізу, необхідні відповідні дані. Джерелами даних для аналізу основних засобів є: план економічного і соціального розвитку підприємства, план технічного розвитку, "Звіт про наявність і рух основних засобів", "Баланс виробничої потужності", "Звіт про запаси невстановленого обладнання", ф. № 1 "Переоцінка", "Звіт про виконання плану введення в дію об'єктів основних засобів і використання капітальних вкладень", інвентарні картки обліку основних засобів та ін.

Аналіз основних засобів починається з аналізу наявності, структури і руху основних засобів на підприємстві. Усі основні засоби поділяються на виробничі і невиробничі основні засоби. Крім того, виробничу частину прийнято розділяти на активну і пасивну частини. Така деталізація необхідна для виявлення резервів підвищення ефективності їх використання на основі оптимізації структури.

Аналіз складу, структури й технічного стану основних фондів підприємств здійснюється з використанням:

- горизонтального (часового) аналізу, який містить порівняння даних звітної періоду з відповідними даними попередніх періодів, порівняння звітних даних з плановими, розрахунок їхньої абсолютної зміни за рік. Під час проведення горизонтального аналізу слід звертати увагу на виявлення причини зростання вартості основних фондів, оскільки таке збільшення внаслідок переоцінки основних фондів не є позитивною тенденцією. Водночас позитивною тенденцією є перевищення темпів зростання виробничих фондів над темпами зростання невиробничих фондів;

- вертикального аналізу, який передбачає розрахунок структури і динаміки показників, порівняння темпів приросту ресурсів з темпом приросту обсягу готової продукції, розрахунок відносної економії від використання ресурсів. При проведенні вертикального аналізу необхідно виявити позитивні тенденції структурних змін у складі основних фондів, серед яких слід виділити перевищення темпів зростання активної частини основних фондів порівняно з темпами зростання пасивної частини основних фондів.

На обсяг, структуру і динаміку основних виробничих фондів впливають: характер та особливості процесу виробництва; тип виробництва (масове, серійне, одиничне); технологія, рівень спеціалізації і кооперування; методи організації виробництва.

Для визначення змін, які відбулися в складі основних виробничих фондів, необхідно проаналізувати їхню структуру, яка визначається специфікою господарської діяльності і відображає особливості торговельних підприємств. Для характеристики стану і динаміки основних фондів використовують коефіцієнти оновлення основних фондів, вибуття і приросту. Ці показники аналізують у динаміці. Розрахунок цих показників дасть змогу зробити висновок щодо покращення чи погіршення технічного стану основних фондів. Це є дуже важливим, оскільки у разі виявлення позитивного коефіцієнта оновлення йдеться про те, що цей процес здійснювався не за рахунок заміни старих, зношених засобів, що призвело б до нагромадження застарілого устаткування і стримало б зростання економічної ефективності основних фондів, а за рахунок нового будівництва, введення нових основних фондів.

Для детальнішої характеристики технічного стану основних фондів слід проаналізувати віковий склад устаткування у розрізі його видів [4, с. 113]. Віковий склад устаткування – основна характеристика технічного рівня основних фондів. Для цього аналізують стан встановленого устаткування за термінами його експлуатації. Визначають тривалість експлуатації устаткування за періодами до 5 років, 5 – 10 років, 10 – 15 років тощо.

У процесі аналізу встановлюють кількість різних груп устаткування з різними періодами експлуатації та їхню питому вагу, розробляють заходи щодо оновлення і приведення у відповідність [3, с. 154].

Під час проведення аналізу виходять з того, що термін близько семи (максимум десяти) років є найбільш оптимальним для заміни діючого устаткування.

Середній вік устаткування (В) розраховують за формулою:

$$B = (B_i \times PV) / 100,$$

де  $B_i$  – середина вікового інтервалу устаткування з кожної групи;

$PV$  – питома вага кожної вікової групи за видом устаткування.

Порівнюючи фактичні терміни служби устаткування з нормативними показниками інших підприємств, оцінюють технічний стан устаткування, його працездатність і розробляють заходи щодо оновлення і заміни.

Під час аналізу технічного стану основних фондів необхідно розглянути організацію ремонту і модернізації засобів праці та виконання ремонтних робіт. При цьому звертають увагу на своєчасне виконання ремонтних робіт, високу якість ремонту, його економічність [3, с. 154].

Отже, було проаналізовано склад, структуру і технічний стан основних фондів торговельних підприємств; уточнено понятійний апарат основних фондів торговельного підприємства; визначено завдання використання основних фондів; визначено джерела даних для аналізу основних фондів.

Результати дослідження можна використовувати для більш ефективного аналізу складу, структури і технічного стану основних фондів торговельних підприємств, а також для подальших досліджень у межах питання аналізу складу, структури і технічного стану основних фондів торговельних підприємств.

Наук. керівн. Іванієнко В. В.

**Література:** 1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности : учебник / Н. А. Русак, В. И. Стражев, О. Ф. Мигун и др. ; под общ. ред. В. И. Стражева. – Мн. : Высшая школа, 1998. – 398 с. 2. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу : навч. посібн. / В. М. Івахненко. – К. : Знання-Прес, 2000. – 263 с. 3. Барабаш Н. С. Аналіз господарської діяльності : опорний конспект лекцій / Н. С. Барабаш. – К. : КНЕУ, 2001. – 552 с. 4. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств / за ред. С. І. Шкарабана, М. І. Сапачова. – Тернопіль : ТАНГ, 1999. – 300 с.

УДК 657.6:3

**Янченко Е. С.**

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ З ІНШИМИ ГАЛУЗЯМИ ЗНАНЬ**

*Анотация. Розглянуто об'єкт економічного аналізу як одну з економічних дисциплін, що тісно пов'язана з іншими дисциплінами.*

*Аннотация. Рассмотрен объект экономического анализа как одна из экономических дисциплин, которая тесно связана с другими дисциплинами.*

*Annotation. The object of economic analysis as one of economic disciplines closely associated with other disciplines is considered in the article.*

*Ключові слова: економічний аналіз, бухгалтерський облік, статистика, фінансування підприємств, кредитування підприємств.*

Економічний аналіз – спеціальна галузь знань, становлення якої як науки обумовлювалось об'єктивними вимогами та умовами, властивими появі будь-якої нової галузі наукових знань. Перша умова: практична потреба. Професійна маркетингова діяльність, ринкові відносини при їх повній комерціалізації, вивчення внутрішніх та зовнішніх факторів, що визначають кінцеві фінансові результати – усе це вимоги, що обумовлюють необхідність подальших поточних та перспективних аналітичних розробок.

Друга умова пов'язана з розвитком самої науки в цілому та її окремих галузей. З розвитком науки відбувалась і диференціація її галузей. Економічний аналіз сформувався в результаті диференціації суспільних наук. Раніше окремі форми економічного аналізу були характерні переважно обліковим наукам: балансоведенню, бухгалтерському обліку, статистиці.

Об'єктом дослідження є тісний взаємозв'язок між економічним аналізом та іншими економічними науками.

Предмет дослідження – взаємозв'язок економічного аналізу з іншими галузями знань.

Метою роботи є дослідження розвитку економічного аналізу.

Завдання дослідження:

дослідити теоретичні основи економічного аналізу;

проаналізувати взаємозв'язок економічного аналізу з бухгалтерським обліком;





охарактеризувати зв'язок економічного аналізу зі статистикою;  
дослідити зв'язок економічного аналізу із господарською діяльністю;  
проаналізувати взаємозв'язок економічного аналізу з плануванням та управлінням виробництвом.

З поглибленням економічної роботи на підприємствах з'явилася необхідність виділити аналіз як уособлену систему знань, оскільки облікові дисципліни вже не здатні були відповісти на всі вимоги практики.

Багато вітчизняних та зарубіжних вчених займалися дослідженнями питань економічного аналізу та інших пов'язаних з ним наук, а саме: Баканова М. І. [1], Камасєва А. Н., Шеремета А. Д.

Диференціація наук супроводжувалася певними недоліками. Суть їх зводилась до надмірної спеціалізації наук, до занадто глибокого роздроблення, до втрати взаємозв'язку.

Економічний аналіз, що сформувався в окрему науку, системно використовує дані, а в ряді випадків способи та прийоми дослідження, притаманні статистиці, плануванню, бухгалтерському обліку, математиці та іншим наукам.

Діалектичний процес диференціації та інтеграції сприяв виділенню таких спеціальних наук:

- організація та управління;
- планування;
- бухгалтерський облік;
- статистика;
- економічна кібернетика та ін.

До цього переліку можна зарахувати й економічний аналіз. Однак до цього часу немає чітко виражених меж між економічним аналізом і цими спеціальними дисциплінами. Найтісніший зв'язок існує між бухгалтерським обліком і економічним аналізом, який виник на основі першого. Бухгалтерський облік є головним джерелом інформації для економічного аналізу. Бухгалтери змушені не лише складати баланс, вести облік, а й аналізувати документи.

Упровадження комерційного розрахунку та суворе дотримання державної дисципліни в частині оподаткування значно підвищує роль "аналітичної діяльності" головних бухгалтерів.

Зв'язок аналізу з бухгалтерським обліком має двоїстий характер. З одного боку, відомості бухгалтерського обліку є головним джерелом інформації при аналізі господарської діяльності. Не знаючи методики бухгалтерського обліку та змісту звітності, дуже важко підібрати для аналізу необхідні матеріали і перевірити їх відповідність. З іншого боку, вимоги, які висуваються перед аналізом, так чи інакше стосуються і бухгалтерського обліку. Для того щоб більш якісно забезпечити аналіз інформацією, зробити її більш оперативною, правдивою, точною, необхідною мірою деталізованою, доступною та зрозумілою, вся система бухгалтерського обліку постійно вдосконалюється. Для більшої своєї аналітичності бухгалтерський облік змінює форми та зміст реєстрів, порядок документообігу тощо.

Зв'язок економічного аналізу зі статистикою полягає хоча б у тому, що статистичні звіти є джерелом інформації для аналізу.

Аналітичні розробки самих статистиків пов'язані переважно з масовими соціально-економічними процесами і проводяться переважно на галузевих та регіональних рівнях. Виходячи з цього, можна зазначити, що мікроаналіз – це справа бухгалтерів-аналітиків, а макроаналіз – економістів-статистиків.

У першу чергу серед наук, з якими пов'язаний аналіз господарської діяльності, потрібно виділити економічну теорію, яка вивчає економічні закони, механізм їх дії, створює теоретичну основу для розвитку всіх економічних дисциплін. При проведенні аналітичних досліджень необхідно враховувати дію цих законів. У свою чергу, аналіз господарської діяльності певним чином сприяє розвитку економічної теорії. Численні аналітичні дослідження накопичують відомості про прояв тих чи інших економічних законів. Вивчення цих відомостей дозволяє формувати нові, раніше невідомі закони, робити глобальні прогнози розвитку економіки країни або світової економіки.

Усе зазначене майже дослівно можна перенести на взаємозв'язок аналізу з галузевими економіками. Глибокий аналіз господарської діяльності підприємства неможливо провести, не знаючи економіки галузі та організації виробництва на підприємствах. У свою чергу, результати економічного аналізу використовуються для вдосконалення організації виробництва, впровадження наукової організації праці, передового досвіду і т. д.

Аналіз сприяє підйому економіки конкретних підприємств і галузі в цілому.

Економічний аналіз дуже тісно пов'язаний з плануванням та управлінням виробництвом. У аналізі широко використовується планові матеріали. Тому аналітик повинен добре знати основи державного регулювання економіки і методику планування виробництва аналізованого підприємства.

Науково обґрунтоване планування та управління національною економікою і підприємством неможливо здійснити без широкого використання результатів економічного аналізу. Він створює інформаційну базу для розробки планів та вибору найбільш доцільних управлінських рішень.

Економічний аналіз також тісно пов'язаний з фінансуванням і кредитуванням підприємств. Без знання діючого порядку фінансування та кредитування відповідних галузей національної економіки, взаємозв'язків з фінансовими й кредитними органами і установами, неможливо кваліфіковано проводити аналіз господарської діяльності. З іншого боку, ставки виплат у бюджет, умови

отримання кредитів, відсотки виплат за користування кредитами та інший фінансово-кредитний інструментарій постійно вдосконалюються з урахуванням результатів аналізу, який показує ефективність впливу цих способів на виробництво.

Серед наук не економічного напрямку в першу чергу потрібно виділити математичні та технологічні. Необхідність вирішення складних економічних завдань стало потужним стимулом розвитку математики. Тут досить пригадати хоча б історію виникнення математичного програмування. Використання ж в аналітичних дослідженнях математичних методів істотно підвищило їх авторитет. Аналіз став глибоким, обґрунтованим. За допомогою цих методів він може проводитися більш оперативно, охоплювати більшу кількість об'єктів, вивчати значно більше інформації.

Неможливо аналізувати процес виробництва, не розуміючи особливостей технології. Тільки освічений в технології виробництва економіст-аналітик може об'єктивно оцінити результати виробництва, надати рекомендації щодо їх покращення. Одночасно технологія виробництва потребує постійного вдосконалення на підставі даних, отриманих за допомогою економічного аналізу.

Отже, сформувавши самостійну науку, економічний аналіз комплексно, системно використовує дані, а в ряді випадків способи і прийоми дослідження, властиві статистиці, плануванню, бухгалтерському обліку, математиці та іншим галузям.

Економічний аналіз тісно пов'язаний із рядом економічних та неекономічних дисциплін. Ці зв'язки з відокремленням аналізу не тільки не звужуються, а навпаки, стають ще більш численними, що обумовлено, в першу чергу, місцем аналізу в системі економічних наук, його методологічним характером і тією роллю, що він виконує в системі управління виробництвом на підприємстві.

Таким чином, економічний аналіз можна назвати синтезованою наукою, яка сформувалася внаслідок інтеграції багатьох наук і об'єднала окремі їх елементи. У свою чергу, результати аналізу використовуються іншими науками. Безперечно, усі ці зв'язки є багатоплановими, реальними, об'єктивними і мають бути використані для всебічного розвитку діяльності підприємств, їх підрозділів і об'єднань.

*Наук. керівн. Іванієнко В. В.*

**Література:** 1. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 536 с. 2. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу / В. М. Івахненко. – К. : КНЕУ, 2008. – 236 с. 3. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз : навч. посібн. / К. В. Ізмайлова. – К. : МАУП, 2009. – 152 с. 4. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посібн. / М. Я. Коробов. – К. : Товариство "Знання", 2009. – 294 с. 5. Економічне моделювання в економічному аналізі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://coolreferat.com/>. 6. <http://readbookz.com/book/147/4138.html>.

УДК 658.18

**Гутевич З. А.**

Студент 6 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

*Анотація. Досліджено проблему використання на вітчизняних підприємствах стратегічного управління, розглянуто підходи до управління витратами. На основі цього запропоновано адаптовану до управління витратами матрицю аутсорсингу для прийняття рішення про обрання конкурентної стратегії підприємства на основі вивчення частки ринку підприємства, динаміки цін і витрат.*

*Аннотация. Исследована проблема использования на отечественных предприятиях стратегического управления, рассмотрены подходы к управлению затратами. На базе этого предложено адаптированную к управлению издержками матрицу аутсорсинга для принятия решений о выборе конкурентной стратегии на основе изучения доли рынка предприятия, динамики цен и затрат.*

© Гутевич З. А., 2011



*Annotation. The problem of applying strategic management on the domestic enterprises, different approaches to cost management are considered. On this basis the author suggests the outsourcing matrix adapted to cost management, it is used for decision-making in choosing a competitive strategy on the basis of studying the market share of an enterprise, the dynamics of prices and costs.*

*Ключові слова: стратегічне управління, стратегія, витрати, аутсорсинг, матриця аутсорсингу, конкурентні стратегії.*

Розвиток сучасних умов господарювання в Україні приводить до підвищення вимог до рівня управління вітчизняними підприємствами. Усе більш актуальною стає необхідність управління змінами на основі наукового обґрунтування їх передбачення, регулювання, пристосування до зовнішніх умов, які постійно змінюються. Саме невизначеність чинників зовнішнього середовища і динамічність ринків України зумовлюють використання концепції стратегічного управління, оскільки забезпечення конкурентоспроможності підприємства, підвищення ефективності його виробництва, а також збільшення прибутку можливе завдяки розробці конкурентної стратегії, впровадженню результативного стратегічного управління, зокрема стратегічного управління витратами [1, с. 79]. Отже, одним з інструментів реалізації такої ідеї може стати використання матриці аутсорсингу. Феномен аутсорсингу в системі зниження витрат у процесі стратегічного управління остаточно не вивчено і досі, незважаючи на численні пошуки науковців. Саме тому дана проблема на сьогоднішній день є надзвичайно актуальною та своєчасною.

Дослідження теоретичних основ аутсорсингу в системі стратегічного управління та напрацювання нових підходів щодо практичного їх використання знайшли своє відображення у наукових працях таких вчених, як: І. Ансофф, В. Говіндараджан, К. Друрі, Загорна Т. О., Ніколаєва О. Є., М. Портер, Хлебніков Д. В., Череп А. В., Шанк Дж. та ін. Проте ознайомлення з літературними джерелами, що є в наявності, та їх аналіз переконує, що дана проблема не до кінця досліджена і є перспективною для подальшого розвитку досліджень. Реальна ситуація вимагає використання нових сучасних методичних інструментів для розробки конкурентної стратегії підприємства, одним із яких є матриця аутсорсингу.

Об'єктом даного дослідження є процес формування ефективної системи стратегічного управління підприємством.

Предметом дослідження є використання аутсорсингу як інструменту зниження витрат у системі стратегічного управління підприємством.

Мета дослідження полягає в розкритті методики розробки конкурентної стратегії підприємства з використанням матриці аутсорсингу.

Для досягнення поставленої мети в роботі необхідно вирішити ряд завдань:

дати визначення поняттю "аутсорсинг" та виявити основні причини використання аутсорсингу в системі стратегічного управління;

обґрунтувати роль і значення матриці аутсорсингу як інструменту зниження витрат у системі стратегічного управління підприємством;

запропонувати методику розробки конкурентної стратегії підприємства з використанням матриці аутсорсингу на основі вивчення частки ринку підприємства, динаміки цін і витрат.

Як вже зазначалось, традиційна система управління витратами не завжди дає позитивні результати, коли йдеться про управління витратами на підприємстві з метою їхнього скорочення. Більшість вітчизняних підприємств починають цікавитися досвідом зарубіжних країн стосовно управління витратами, серед яких позитивний відгук отримали японські кайзен- і таргет-костинг, аутсорсинг та багато інших [2, с. 103]. Детальніше розглянемо саме аутсорсинг.

В цілому аутсорсинг (від англ. *out-sourcing* – зовнішнє джерело) становить передачу фірмою певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншому підприємству, що спеціалізується у відповідній сфері, тобто аутсорсеру. Як показує практика, сьогодні на вітчизняних підприємствах механізм використання технологій аутсорсингу є досить поширеним [3, с. 58].

На думку автора, доцільно буде виділити основні причини використання в діяльності підприємства аутсорсингу, які полягають у такому:

по-перше, бажання зосередитися на основних видах діяльності. Тобто припинення розвитку на підприємстві певних компетенцій, що не є ключовими для реалізації обраних стратегій, а також для створення й утримання суб'єктом господарювання конкурентних переваг;

по-друге, необхідність підвищення якості обслуговування. Тобто витрати на якість починають перевищувати додану кінцевим товарам і послугам цінність, за яку міг би заплатити споживач. При цьому йде пошук зовнішніх постачальників, які виконують аналогічну роботу за меншу ціну або за ту ж ціну, але більш високої якості (основний акцент, звичайно, робиться саме на підвищенні якості);

по-третє, гостра потреба у зниженні витрат. Ця причина з'являється, коли організація потрапляє у скрутне становище і прагне позбутися зайвих витрат. Іншими словами – шукає більш ефективних постачальників, які зможуть забезпечити прийнятну якість за невисоку ціну.

Одним із розповсюджених способів ухвалення рішення про аутсорсинг є використання матриці аутсорсингу [4], яка наведена на рис. 1. Дану матрицю була розроблена Хлебніковим Д. В. у 1999 році. Матриця аутсорсингу в цілому становить метод рознесення по дев'яти основних квадратах матриці 3x3 об'єкта, що розглядається. У якості об'єкта може виступати як окреме виробництво, так і підрозділ, вид робіт, відчутні і невідчутні ресурси, аж до конкретного фахівця – носія якоїсь компетенції [5].



Рис. 1. Матриця аутсорсингу [4]

По вісі ординат (Y) матриці розглядається ступінь відповідності здібностей організації її стратегічним цілям (стратегічна важливість). А вісь абсцис (X) визначає позиції елемента бізнес-системи, що досліджується, порівняно з ринком. Тобто наскільки добре порівняно з ринком фірма, що розглядається, виконує будь-яку роботу, відповідає існуючому галузевому розвитку конкретній технологічній переділ, як добре виконує свої функції який-небудь відділ, наскільки кваліфіковані робітники тощо [6, с. 18].

Оскільки основною метою аутсорсингу є зниження витрат компанії за рахунок ліквідації нерентабельних бізнес-елементів, то, на думку автора, можна розглянути матрицю аутсорсингу у розрізі витрат підприємства на продукцію, яка виробляється, з метою визначення конкурентної стратегії фірми [7, с. 27].

Щодо критеріїв, за якими будуть проводитись дослідження, проведемо такі паралелі: стратегічну важливість ототожнимо з часткою ринку, а критерій порівняння з вимогами ринку замінимо на рівень витрат на цей продукт.

Частка ринку становить відносну частку ринку, яку займає кожен вид продукції, що визначається як співвідношення власної частки на ринку до частки найбільшого конкурента.

Оцінку рівня витрат відображають такі види нерівностей [8, с. 128]:

$$I_B > I_C; I_B = I_C; I_B < I_C,$$

де  $I_B$  – індекс витрат;

$I_C$  – індекс цін, які визначаються за такими формулами:

$$I_B = V^{38} / V^6; \quad (1)$$

$$I_C = C^{38} / C^6, \quad (2)$$

де  $V^{38}, V^6$  – витрати на продукцію, що розглядається, у звітному і базовому періодах, грн;

$C^{38}, C^6$  – ціни на продукцію, що розглядається, у звітному і базовому періодах, грн.

Нерівність  $I_B > I_C$  відповідає доцільності застосування стратегії низьких витрат, оскільки простежується тенденція зниження ціни для збереження конкурентоспроможності на ринку. Рівність  $I_B = I_C$  означає можливість застосування стратегії фокусування, що базується на обслуговуванні визначеного сегмента ринку, стан справ на якому не змінюється, а отже, не зазнають суттєвих змін і витрати підприємства. Ситуація  $I_B < I_C$  передбачає використання стратегії диференціації, яка використовує преміальні ціни за надання унікальних товарів з метою покриття додаткових витрат диференціації [9, с. 28].

При використанні зазначених рівнянь матриця аутсорсингу буде мати такий вигляд (рис. 2).



Рис. 2. Матриця аутсорсингу для визначення конкурентної стратегії



У результаті аналізу можуть бути прийняті такі рішення на полях матриці аутсорсингу.

Поле 1. Висока частка ринку підприємства і переважання індексу витрат над індексом цін. Оскільки підприємство обслуговує велику кількість сегментів даної галузі, витрати на виробництво низькі через значні масштаби виробництва. У такому випадку підприємству слід дотримуватись обраної політики і підтримувати витрати на тому ж рівні. Ціни на ринку стабільні, однакові у всіх конкурентів, саме тому є можливість підвищувати прибуток завдяки маневруванню витратами. Пропонується використовувати стратегію мінімальних витрат.

Поле 2. Висока частка ринку і відповідність індексу цін індексу витрат. Упродовж тривалого часу відношення витрат і цін на продукцію підприємства не змінюється, що свідчить про доцільність використання підприємством стратегії фокусування. Проте за цей час значно зросла частка ринку, охоплена продуктом підприємства. Керівництву фірми слід ретельніше проводити моніторинг ринку, якщо воно хоче зберегти існуючий стан речей, оскільки є загроза появи конкурентів, спроможних захопити значний шматок ринку, переманюючи споживачів привабливішими умовами. Захистити себе від конкурентів можна, обравши стратегію фокусування на витратах, за рахунок чого компанія зможе досягти конкурентної переваги в очах своєї цільової групи [10, с. 17].

Поле 3. Висока частка ринку і перевищення індексу цін над індексом витрат. Компанія пропонує "унікальний" продукт на дуже значному сегменті ринку. Слід остерігатися копіювання "унікальної" продукції конкурентами, оскільки цільова аудиторія доволі велика, отже, існує ймовірність надання переваги споживачами конкурентам, що пропонують товари або послуги, які незначно відрізняються від тих, що надає компанія-лідер у даній галузі. Слід або скорочувати сегмент, або ретельно слідкувати за мінливими смаками споживачів, щоб не залишитись осторонь. Стратегія диференціації, яка використовується, реалізується великих корпораціями, які, крім основної продукції, пропонують товари для споживачів, спроможних платити великі гроші за престиж, дороге оздоблення, високі технології тощо.

Поле 4. Середня частка ринку галузі. Порівняно з конкурентами надається перевага низьким витратам. Підприємству слід активно використовувати стратегію лідерства у витратах, щоб охопити більшу частку ринку галузі і здобути прихильність більшої кількості споживачів. Проте слід пам'ятати про збереження якості продукції на високому рівні, оскільки низькі витрати не є синонімом продукції з низькою якістю. Фірма може реалізовувати товари за такою ж ціною, що й конкуренти, проте отримувати більший прибуток за рахунок низьких витрат та завоювання більшої частки ринку. У такому випадку є ймовірність переходу компанії до поля 1 [11, с. 172].

Поле 5. Середня частка ринку і баланс між витратами і ціною. Підприємство господарює на ринку галузі на рівні з основним конкурентом. У такому випадку воно може частково пропонувати диференційований товар, підвищуючи на нього ціни, і слідкувати за реакцією цільової аудиторії, а може захищати існуючий продукт завдяки зниженню витрат.

Поле 6. Середня частка ринку, поєднана зі значним рівнем витрат на виробництво. Підприємство зайняло тверду позицію виробника унікального продукту у даній галузі і може активно проваджувати стратегію диференціації на даному ринку, отримуючи значні прибутки за рахунок встановлення преміальної ціни. Така стратегія є доцільною для впровадження середніми і малими підприємствами.

Поле 7. Низька частка ринку порівняно з конкурентами і низькі витрати. Підприємство або реалізовує продукцію за цінами, необґрунтовано вищими за середні, або намагається реалізувати продукт, який знаходиться на останній стадії життєвого циклу. У такому разі слід або виводити товар з ринку, або активно проводити політику низьких витрат з метою зниження цін і досягнення становища на ринку галузі, близького до панівного [10, с. 18].

Поле 8. Низька частка ринку, однакова динаміка витрат і цін на продукцію. Підприємство захопило невеликий сегмент на ринку галузі та здобуло хорошу репутацію у цільовій аудиторії, і тепер може бути спокійним за цей сегмент, оскільки добре вивчило його смаки і намагається розширити шляхом активних маркетингових методів. Пропонується стратегія фокусування, яка може переорієнтуватися на стратегію диференціації (поле 9).

Поле 9. Невелика частка ринку і високі ціни на продукцію. Підприємству слід підкреслювати "унікальність" даного товару для отримання надприбутків через встановлення преміальної ціни. На невеликому сегменті легше слідкувати за вподобаннями цільової аудиторії і надавати товару властивостей, на які очікують споживачі. Отже, в даному випадку підприємством обирається стратегія диференціації, орієнтована на концентрацію на невеликому сегменті ринку. Така стратегія обирається малими підприємствами [11, с. 186].

Таким чином, використання матриці аутсорсингу при управлінні витратами дозволить керівництву підприємства за результатами аналізу динаміки витрат та ціни обрати таку конкурентну стратегію, яка підвищуватиме ефективність господарської діяльності фірми і допоможе максимізувати її прибутки.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розробці адаптованої до управління витратами матриці аутсорсингу, основне призначення якої – сприяти прийняттю рішення про обрання конкурентної стратегії підприємства на основі вивчення частки ринку підприємства, динаміки цін і витрат.

Теоретичне та практичне значення результатів дослідження полягає в тому, що вирішення зазначених проблем зможе сприяти обґрунтуванню рекомендацій щодо ефективного управління витратами та реалізації конкурентної стратегії в системі стратегічного управління підприємством з урахуванням реалій вітчизняної економіки.



Подальшої наукової розробки потребує вивчення питання щодо оцінки економічної ефективності запропонованої матриці аутсорсингу як інструменту зниження витрат в стратегічному управлінні вітчизняних підприємств.

Наук. керівн. Азаренков Г. Ф.

**Література:** 1. Николаева О. Е. Стратегический управленческий учет / О. Е. Николаева, О. В. Алексеева. – М. : Едиториал УРСС, 2006. – 304 с. 2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 2001. – 416 с. 3. Должанський І. З. Конкуентоспроможність підприємства : навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 384 с. 4. www.strategy.com.ua. 5. Хлебников Д. Матричная модель предприятия ИФД "Капитал" специально для E-executive.ru [Электронный ресурс] / Д. Хлебников, А. Яцына, Л. Савушкин. – Режим доступа : www.executive.ru. 6. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання : монографія. Ч. I / А. В. Череп. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 368 с. 7. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг / Дж. Б. Хейвуд. – М. : Вільямс, 2005. – 45 с. 8. Шанк Дж. К. Стратегическое управление затратами / Дж. К. Шанк, В. Говиндараджан ; пер. с англ. – СПб. : Бизнес Микро, 2004. – 288 с. 9. Карпов А. Стратегия: от разработки до реализации / А. Карпов // Управление компанией. – 2008. – № 3. – С. 28–30. 10. Савчук В. П. Стратегическое управление издержками / В. П. Савчук // Стратегии. – 2007. – № 11. – С. 17–18. 11. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., переробл. і доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 699 с.

УДК 336.71

**Рудик А. О.**

Студент 6 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА БАНКІВ НА ОСНОВІ ТАКСОНОМЕТРИЧНОГО МЕТОДУ

*Анотация. Розкрито сутність таксонометричного методу та можливість його адаптації для оцінки банківських установ, наведено порядок його застосування. Проведено рейтингову оцінку українських банків у розрізі аналізу їх фінансової безпеки на основі таксонометричного методу.*

*Аннотация. Раскрыта сущность таксонометрического метода и возможность его адаптации для оценки банковских учреждений, приведен порядок его применения. Проведена рейтинговая оценка украинских банков в разрезе анализа их финансовой безопасности на основании таксонометрического метода.*

*Annotation. The essence of taxonomic method and possibility of its adaptation is exposed for estimation of bank institutions, the order of its application is given. Rating estimation of the Ukrainian banks is conducted in the context of analysis of their financial safety on the basis of taxonomic method.*

*Ключові слова: банк, рейтинг, оцінка, таксонометричний метод.*

В умовах фінансової нестабільності постійно змінюються пріоритети функціонування суб'єктів банківської системи. Це пов'язано з необхідністю оперативної підтримки достатнього рівня фінансової безпеки банків, який поряд з іншими внутрішніми та зовнішніми факторами впливу може порушуватися внаслідок співробітництва з ненадійними партнерами. Так, взаємовідносини між банками можуть призвести до катастрофічних наслідків, якщо один із них є фінансово нестійким. Вирішення цієї проблеми спонукає до пошуку адекватних інструментів позиціонування банків на ринку банківських послуг, одним із яких є побудова їх рейтингу в розрізі фінансової безпеки.

Розглядаючи найпоширеніші нині підходи до рейтингування суб'єктів господарювання в цілому та банків зокрема, необхідно зазначити, що проаналізовані підходи не дають змоги визначити позицію банку з урахуванням рівня його фінансової безпеки, а також не враховують потенційних можливостей у рамках конкурентного середовища на ринку банківських послуг [1]. Цього недоліку можна уникнути за допомогою застосування в процесі рейтингової оцінки банків таксонометричного методу.

Питаннями проведення аналізу на основі таксонометричного методу займалися О. Волкова, В. Ковальов, Г. Просветов, О. Сенченко та ін.

© Рудик А. О., 2011



Мета дослідження – провести рейтингову оцінку банків на основі таксонометричного методу.

Завдання дослідження – розкрити сутність та порядок застосування таксонометричного методу та провести рейтингову оцінку банків на його основі.

Об'єкт дослідження – діяльність банківських установ України.

Предмет дослідження – рейтингова оцінка банків.

Сутність таксонометричного методу полягає у формуванні рейтингової оцінки банківської установи на основі відхилення показників його функціонування від значень "еталонного" банку. Так, на основі квазівідстаней визначається сучасна позиція кожного банку з розглянутої вибірки, що дає можливість встановити тактичні та стратегічні напрями розвитку банків [2].

Адаптуючи таксонометричний метод до рейтингування банків, вважаємо за доцільне застосовувати таку послідовність: ідентифікація фінансових показників та побудова матриці значень фінансових показників; нормалізація системи фінансових показників; визначення кількісних характеристик фінансової безпеки банків, які пропонується прийняти як "еталонні"; формування квазівідстаней; визначення пріоритетності показників фінансової безпеки банків; ранжування розглянутої сукупності банків [3].

На основі запропонованої послідовності проведемо рейтингову оцінку банків на основі таксонометричного методу.

Методом експрес-аналізу автором було визначено для дослідження такі банки України, як Приватбанк, Ощадбанк, Райффайзен банк "Аваль", Укрсиббанк, Укрсоцбанк.

На першому етапі проведемо ідентифікацію фінансових показників, що прямо або опосередковано відображають рівень фінансової безпеки відповідної фінансової установи. Використовуючи метод експрес-аналізу, автором було визначено такі показники: грошові кошти та їх еквіваленти, кредити та заборгованість клієнтів, статутний капітал, кошти юридичних осіб, кошти фізичних осіб, чистий прибуток (збиток) банку. Для візуалізації цього процесу автором сформовано таблицю спостережень, яка характеризує значення показників, побудованих у розрізі кожного з розглянутих банків (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Показники, які характеризують фінансову безпеку банків

Показники	Грошові кошти та їх еквіваленти, млн грн	Кредити та заборгованість клієнтів, млн грн	Статутний капітал, млн грн	Кошти юридичних осіб, млн грн	Кошти фізичних осіб, млн грн	Чистий прибуток / збиток банку
Приватбанк	19 140,2	90 976,9	8 860,2	18 230,5	49 516,2	993,1
Ощадбанк	7 269,8	45 049,2	13 892,0	4 510,8	18 244,9	431,3
Райффайзен банк "Аваль"	7 250,7	44 910,4	3 002,8	11 452,1	17 031,9	34,9
Укрсиббанк	2 829,3	40 984,0	5 280,0	5 701,4	12 299,9	- 2 056,9
Укрсоцбанк	3 610,8	38 045,6	1 270,0	5 192,9	9 535,4	23,7

Побудуємо матрицю спостережень на основі даних табл. 1, яка надає можливість сконцентрувати та візуалізувати інформаційну базу моделі і спростити розрахунки шляхом операцій над матрицями:

$$K = \begin{pmatrix} 19140,2 & 90976,9 & 8860,2 & 18230,2 & 49516,2 & 993,1 \\ 7269,8 & 45049,2 & 13892,0 & 4510,8 & 18244,9 & 431,3 \\ 7250,7 & 44910,4 & 3002,8 & 11452,1 & 17031,9 & 34,9 \\ 2829,3 & 40984,0 & 5280,0 & 5701,4 & 12299,9 & -2056,9 \\ 3610,8 & 38045,6 & 1270,0 & 5192,9 & 9535,4 & 23,7 \end{pmatrix}.$$

На другому етапі проведемо нормалізацію системи фінансових показників, оскільки ознаки, включені в матрицю спостережень, неоднорідні, тому що описують різні властивості об'єктів і різняться одиницями вимірів. Отже, виконаємо попередні перетворення для стандартизації ознак відповідно до таких формул:

$$l_{ij} = \frac{k_{ij} - \bar{k}_i}{\sigma_i}, \quad (1)$$

$$\bar{k}_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^n k_{ij}, \quad (2)$$

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{j=1}^n (k_{ij} - \bar{k}_i)^2}, \quad (3)$$

де  $k_{ij}$  – нормалізований і-й фінансовий показник для j-го банку;

$\bar{k}_i$  – середнє значення і-го фінансового показника для всієї сукупності розглянутих банків;

$\sigma_i$  – середньоквадратичне відхилення і-го фінансового показника;

$k_{ij}$  – і-й фінансовий показник для j-го банку;

$i = 1 \div m$  – номер відповідного фінансового показника;

$j = 1 \div n$  – номер відповідного банку [3].

На третьому етапі проведемо формування "еталонного" з точки зору оцінки рівня фінансової безпеки банку. На цьому етапі визначаємо оптимальне значення і-го нормалізованого фінансового показника за всією сукупністю розглянутих банків. Так, "еталонне" значення відповідного фінансового показника розраховується як мінімальне, якщо збільшення цього показника призводить до втрати певного рівня безпеки, та як максимальне – у протилежному випадку. Після цього проводиться розрахунок нормалізованих фінансових показників "еталонного" банку шляхом корегування визначеного оптимального значення і-го нормалізованого фінансового показника на величину середньоквадратичного відхилення. Отже, отримаємо таку матрицю відстаней ( $L_{et}$ ):

$$L_{et} = \begin{pmatrix} 1,9 & 1,98 & 0,53 & 1,76 & 1,95 & 1,07 \\ -0,13 & -0,35 & 1,65 & -0,86 & -0,21 & 0,53 \\ -0,13 & -0,36 & -0,77 & 0,47 & -0,3 & 0,14 \\ -0,89 & -0,56 & -0,26 & -0,63 & -0,62 & -1,88 \\ -0,75 & -0,71 & -1,15 & -0,73 & -0,82 & 0,13 \end{pmatrix},$$

де  $L_{et}$  – це матриця нормалізованих фінансових показників "еталонного" банку.

Підґрунтям корегування оптимальних значень фінансових показників на середньоквадратичне відхилення є прийняте припущення про неможливість досягнення банками "еталонного" значення фінансових показників. Виходячи з цього, можна вважати, що "еталон" – це величина, більша за оптимальне значення і-го нормалізованого фінансового показника за всією сукупністю розглянутих банків, яку слід певним чином зважувати. У нашому випадку як коефіцієнт корегування доцільно використовувати середньоквадратичне відхилення, що характеризує відхилення середнього значення показника від індивідуальних рівнів.

Четвертий етап досліджуваної методики передбачає розрахунок квазівідстаней між j-м та "еталонним" банками на основі формули:

$$KV_j = \sum_{i=1}^m (l_{ij} - l_{iet})^2, \quad (4)$$

де  $KV_j$  – квазівідстань між j-м та "еталонним" банками;

$l_{iet}$  – нормалізований і-й фінансовий показник еталонного банку [1].

Визначення на цьому етапі квазівідстані є тією кількісною характеристикою функціонування банків, яка відображає відповідність рівня фінансової безпеки кожного з них еталонному значенню. Виходячи з того, що розраховані на попередньому етапі квазівідстані не враховують пріоритетності одних фінансових показників порівняно з іншими, отримані рейтингові оцінки не надають адекватної характеристики конкурентної позиції кожного банку на банківському ринку [3]. Тому на п'ятому етапі необхідно провести розрахунок рейтингової оцінки для кожного j-го банку, якою є зважені квазівідстані між j-м та "еталонним" банками. Для візуалізації цього процесу автором сформовано таблицю розрахованих значень показників у розрізі кожного з розглянутих банків (табл. 2) [1].

Таблиця 2

#### Показники, які характеризують рейтингову оцінку банків

№ п/п	Етапи розрахунку рейтингової оцінки банків	Формули для розрахунків	Банки				
			Ощад-банк	Приват-банк	Райффайзен банк "Аваль"	Укр-соц-банк	Укр-сіб-банк
1	2	3	4	5	6	7	8
1	розрахуємо середнє арифметичне значення відстаней	$\bar{KV}_0 = \frac{1}{m} \sum KV_j$	4,15				

1	2	3	4	5	6	7	8	
2	знайдемо стандартне відхилення відстаней до еталонної точки	$S_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (KV_j - \overline{KV_0})^2}$	0,78					
3	Розрахуємо відстані до еталонної точки з урахуванням відхилень	$KV_0 = \overline{KV_0} + 2S_0$	5,71					
4	Визначимо значення інтегрального показника рейтингової оцінки банків	$D_i^* = \frac{KV_j}{KV_0}$	0,55	0,59	0,73	0,85	0,91	
5	установимо значення рейтингової оцінки банків	$D_i = 1 - D_i^*$	0,45	0,41	0,27	0,15	0,09	

На підставі розрахованих значень рейтингової оцінки банків автором проведено рейтингування розглянутої сукупності комерційних банків на основі ранжування значень рейтингової оцінки від найменшого до найбільшого їх значень. У ході проведеного аналізу було складено такий рейтинг банків: Ощадбанк, Приватбанк, Райффайзен банк "Аваль", Укрсоцбанк, Укрсиббанк.

Дослідження показали, що банкам потрібно вживати активні заходи для підвищення свого рейтингу. Криза довела, що масове розміщення банками мобілізованих коштів у нові фінансові інструменти приносить короточасні дивіденди та довготривалі проблеми. Стратегію роботи банку необхідно будувати з урахуванням реального стану економіки і тенденцій її розвитку, на підставі оцінки конкурентного середовища. Конкурентна позиція банку повинна базуватися на власних можливостях та індивідуальному підході до клієнта й орієнтуватися на те, що банк повинен сам здобути собі клієнтське коло, починаючи з разових послуг, депозиту і завершуючи довгостроковою позицією.

Формування сучасної конкурентної позиції банку пов'язане з розумінням стратегічного планування діяльності банку та стратегічного управління. Стратегічне управління полягає у визначенні загальних тенденцій розвитку ринку, стану конкуренції, визначенні шляху розвитку банку та його поведінки на ринку. Управлінська стратегія повинна мати на меті досягнення якісно нового рівня розвитку банку, що пов'язує цілі зміцнення його позицій і задоволення потреб клієнтів у послугах, одночасно враховуючи інтереси банку. Результати стратегічного управління повинні мати фундаментальний довгостроковий характер і відігравати головну роль у розвитку банку. Перш за все, ці дії стосуються Укрсиббанка та Укрсоцбанка, тому що вони займають останні місця у рейтингу, але й інші банки теж повинні дотримуватися конкурентної стратегії для досягнення довгострокової підтримки своєї конкурентоспроможності.

Отже, визначення рейтингової оцінки комерційних банків у розрізі аналізу їх фінансової безпеки на основі таксонометричного методу дає змогу ідентифікувати резерви зміцнення їх фінансової безпеки, з'ясувати поточний стан кожного банку та визначити потенційні можливості розвитку окремої банківської установи.

Серед напрямів подальших досліджень можна зазначити доцільність розробки системи аналітичних замовлень щодо збільшення банками свого рейтингу.

*Наук. керівн. Азаренков Г. Ф.*

**Література:** 1. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебн. пособ. / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : ТК Велби ; Изд-во Проспект, 2005. – С. 59–72. 2. Просветов Г. И. Финансы, денежное обращение и кредит: задачи и решения : учебно-практическое пособ. / Г. И. Просветов. – М. : Изд. "Альфа-Пресс", 2008. – С. 319–321. 3. Сенченко О. Рейтингова оцінка банків у розрізі аналізу їх фінансової безпеки на основі аксонометричного методу / О. Сенченко // Вісник НБУ. – 2011. – № 1 (179). – С. 58–60. 4. Основні показники українських банків на 1 жовтня 2010 р. // Вісник НБУ. – 2010. – № 12 (178). – С. 42–61.

Студент 6 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РІЗНИХ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ МОЖЛИВОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Досліджено поняття банкрутства, проведено аналіз ймовірності банкрутства за допомогою різних методик, розглянуто особливості запровадження різних моделей в економічних умовах України.*

*Аннотация. Исследовано понятие банкротства, проведен анализ вероятности банкротства с помощью различных методик, рассмотрены особенности внедрения различных моделей в экономических условиях Украины.*

*Annotation. The concept of bankruptcy was investigated, analysis of the probability of bankruptcy with the help of various methods was conducted, peculiarities of implementation of different models of the economic conditions of Ukraine were considered.*

*Ключові слова: банкрутство, прогнозування ймовірності банкрутства, моделі визначення ймовірності банкрутства.*

Питанню діагностики банкрутства підприємств в економічній науці приділяється значна увага. За умов економічної кризи питання визначення ймовірності банкрутства підприємств стоїть особливо гостро, оскільки кількість збанкрутілих підприємств зростає. Дана проблема знайшла своє відображення в дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме Андрущак Є. М. [1], Бланка І. А. [2], Возіянової Н. Ю. [3], Голощапова Н. А. [4], Г. Ляшенко [5], Пластун О. Л. [6], Ситника Л. С. [7], Терещенко О. О. [8], Шеремета А. Д. та Сайфуліна Р. С. [9].

У своїх дослідженнях вони розглядали сутність поняття банкрутства та різні методи прогнозування банкрутства, однак питання визначення можливості банкрутства вітчизняних підприємств залишилось відкритим. Тому завданням дослідження є визначення поняття "банкрутство", вивчення зарубіжних методик стосовно ймовірності банкрутства підприємства та виявлення можливості їх використання у вітчизняній практиці.

На сьогоднішній день у науковій літературі існує досить багато різноманітних поглядів щодо визначення сутності поняття банкрутства, але не існує єдиного підходу щодо його трактування, крім того, відсутня певна систематизація даних підходів. Результати аналізу літературних джерел з проблематики банкрутства наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз сутності поняття банкрутства

№ п/п	Автор	Визначення поняття
1	2	3
1	Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" [10]	Банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури
2	Андрущак Є. М. [1]	Банкрутство – це визнане судовими органами незадовільне господарське становище фізичної чи юридичної особи, ознакою якого є припинення розрахунків за зобов'язаннями через нестачу активів у ліквідній формі
3	Бланк І. А. [2]	Установлена в судовому порядку фінансова неспроможність підприємства, тобто нездатність підприємства задовольнити в установлені строки висуnutí до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом
4	Возіянова Н. Ю. [3]	Банкрутство – це міра економічної і юридичної відповідальності за стан, що характеризується перевищенням заборгованості над вартістю майна боржника, яке установлюється відповідно до законодавства
5	Голощапов Н. А. [4]	Неспроможність боржника платити за своїми зобов'язаннями, повернути борги у зв'язку із відсутністю грошових коштів для оплати



1	2	3
6	Г. Ляшенко [5]	Банкрутство є наслідком незадовільного управління підприємством, нехтування впливу різноманітних факторів мікро- і макросередовища, тобто є закономірністю розвитку підприємства на мікрорівні та формою підтримання конкурентоспроможності галузі
7	Пластун О. Л. [6]	Підсумковий результат глибокої фінансової кризи, що унеможлиблює нормальну діяльність підприємства та робить його неплатоспроможним
8	Ситник Л. С. [7]	Зафіксована юридично точка в життєвому циклі підприємства, що означає неможливість ведення фінансово-господарської діяльності з невід'ємним прибутком як самостійним господарюючим суб'єктом
9	Терещенко О. О. [8]	Банкрутство – це пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установленій для цього строк заявлені до неї з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом
10	Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С. [9]	Неспроможність підприємства фінансувати поточну операційну діяльність і погасити термінові зобов'язання

Проаналізувавши літературні джерела, можна зробити висновок, що ключовим моментом у визначенні поняття банкрутства, на думку Бланка І. А., Голощапова Н. А., Терещенка О. О., Шеремета А. Д. та Сайфуліна Р. С., є термін "неспроможність", на думку Андрущак Є. М. – "незадовільне становище", Возіянової Н. Ю. – "міра відповідальності", Г. Ляшенка – "наслідок незадовільного управління", Пластун О. Л. – "результат кризи", Ситника Л. С. – "точка в життєвому циклі підприємства".

Діагностика кризи розвитку підприємства – це система ретроспективного, оперативного та перспективного цільового аналізу, спрямованого на виявлення ознак кризового стану підприємства, оцінку загрози його банкрутства та подолання кризи. У зарубіжній і вітчизняній практиці існує багато методів визначення ймовірності настання банкрутства підприємства як через окремі показники, так і через моделі факторів із вагомими коефіцієнтами.

З метою визначення доцільності використання закордонних методик прогнозування банкрутства в умовах української економіки доречно провести діагностику банкрутства на прикладі ТОВ "Харківський завод підйомно-транспортного устаткування", тому що підприємство займає стабільне становище в галузі машинобудівництва протягом значного періоду часу та має широкі ринки збуту своєї продукції.

Найбільш відомим дослідником, який використовує для діагностики банкрутства підприємств метод побудови дискримінантної функції, є Е. Альтман. Відповідно до даної методики метою дослідження фінансового стану підприємства є використання методології дискримінантного аналізу на основі фінансових показників сукупності підприємств, що перебувають у кризовому стані, і побудова оптимальної дискримінантної функції (моделі), за допомогою якої можна з певним ступенем точності прогнозувати ймовірність банкрутства підприємства.

У табл. 2 наведені результати аналізу ймовірності банкрутства ТОВ "Харківський завод підйомно-транспортного устаткування" за п'ятифакторною моделлю Альтмана.

Таблиця 2

**Прогнозування вірогідності банкрутства підприємства  
за п'ятифакторною моделлю Альтмана**

Показник	Порядок розрахунку	2007 рік	2008 рік	2009 рік
$X_1$	власний оборотний капітал / сукупні активи	0,60	0,63	0,66
$X_2$	нерозподілений прибуток / сукупні активи	0,53	0,62	0,69
$X_3$	прибуток від операційної діяльності / сукупні активи	0,26	0,30	0,09
$X_4$	ринкова вартість акцій / поточні зобов'язання	5,75	6,50	9,64
$X_5$	виручка від реалізації / сукупні активи	1,63	1,43	0,77
Z-показник	$1,2X_1+1,4X_2+3,3X_3+0,6X_4+X_5$	7,38	7,94	8,62

Отже, слід зробити висновок, що за моделлю Альтмана підприємство має дуже низьку вірогідність банкрутства, тому що значення показника більше 3,0.

Одним з основних напрямів діагностики банкрутства підприємств є також підхід, що базується на розрахунку різних фінансових коефіцієнтів на основі фінансової звітності. Прикладом

такої методики є система показників У. Бівера. В основі досліджень цього вченого було покладено 30 найбільш часто вживаних у фінансовому аналізі показників. За ознакою однорідності ці показники були згруповані в шість груп. Із кожної групи У. Бівер обрав по одному, найбільш типовому, показнику, які потім склали його систему прогнозування.

Дослідження трендів показників на ТОВ "Харківський завод підйомно-транспортного устаткування" подано в табл. 3.

Таблиця 3

**Прогнозування вірогідності банкрутства підприємства за системою Бівера**

Показник	Порядок розрахунку	2007 рік		2008 рік		2009 рік	
		значення	група	значення	група	значення	група
Коефіцієнт Бівера	ряд. (220 + 260) ф.№ 2 / ряд. (430 + 480 + 620 + 630) ф.№ 1	1,05	1	1,46	1	0,87	1
Коефіцієнт загальної ліквідності	ряд. (260 + 270) ф.№ 1 / ряд. (620 + 430 + 630) ф.№ 1	3,99	1	5,92	1	8,05	1
Рентабельність капіталу за чистим прибутком	[ряд. 220 ф.№ 2 / ряд. 640 ф.№ 1] × 100	17,31	1	22,24	1	6,29	1
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	ряд. (430 + 480 + 620 + 630) ф.№ 1 / ряд. 640 ф.№ 1	0,19	1	0,16	1	0,09	2
Коефіцієнт покриття активів власним оборотним капіталом	ряд. (260 + 270 - 430 - 620 - 630) ф.№ 1 / ряд. 280 ф.№ 1	0,60	1	0,63	1	0,66	1

За допомогою цієї методики, на відміну від показника Альтмана, було встановлено, що підприємство має вірогідність банкрутства. Про це свідчить те, що значення показника концентрації позикового капіталу у 2009 році було віднесено до 2 групи – підприємства, що знаходяться за 5 років до банкрутства. Усі інші показники свідчать про стійкий фінансовий стан, бо відносяться до 1 групи. Але слід відмітити, що розраховані значення показників коефіцієнта Бівера та рентабельності капіталу за чистим прибутком мають дуже високе значення порівняно з установленими нормативними значеннями вказаних показників.

Отже, факторні моделі, що пропонуються науковцями інших країн, не завжди придатні для використання в економічних умовах України. Це зумовлено надмірним податковим важелем; більшим впливом на господарсько-фінансовий стан підприємств внутрішніх факторів, аніж зовнішніх; відмінністю в бухгалтерському обліку та звітності на підприємствах України і за кордоном.

Відомі на сьогодні традиційні методи оцінювання кризової ситуації мають певні недоліки: по-перше, неадаптованість зарубіжного інструментарію кризової діагностики до діяльності вітчизняних підприємств; по-друге, поширений управлінський підхід дає загальну характеристику кризовій ситуації, тоді як прийняття рішень вимагає кількісного обґрунтування; по-третє, серед аналітичних показників діагностики банкрутства не виділено чітких критеріїв, орієнтованих на ідентифікацію ранніх ознак та глибини фінансової кризи. Це підтверджує необхідність поглибленого дослідження методологічних основ виявлення та розробки методів усунення загрози банкрутства. Політика антикризового управління повинна стати частиною загальної фінансової стратегії підприємства, яка полягає в розробці системи методів попередньої діагностики загрози банкрутства. Вивчені методики визначення ризику банкрутства можуть слугувати основою для методологічної розробки оцінки стану конкретного підприємства, при цьому показники, котрі можуть бути включені в модель, залежать від особливостей господарювання, а також специфіки діяльності підприємства.

Для того щоб прогноз був більше обґрунтованим, рекомендується комплексно використовувати одночасно кілька методів прогнозування ймовірності неплатоспроможності (банкрутства) підприємства, що дозволить значно підвищити ступінь вірогідності отриманих результатів.

*Наук. керівн. Азаренков Г. Ф.*

**Література:** 1. Андрущак Є. М. Удосконалення інституту банкрутства / Є. М. Андрущак // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 29–37. 2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т 2 / Бланк И. А. – К. : Ника-Центр, 1999. – 512 с. 3. Возіянова Н. Ю. Проблеми становлення та діагностики банкрутства в Україні / Н. Ю. Возіянова // Торгівля і ринок України : тематичний збірник наукових праць з проблем торгівлі і громадського харчування. – Донецьк : ТОВ "Лебідь", 1997. – С. 131–133. 4. Голощанов Н. А. Словарь-справочник аудитора / Н. А. Голощанов ; под ред. В. И. Осипова. – М. : Экзамен, 1999. – 384 с. 5. Ляшенко Г. Банкрутство в системі державного регулювання / Ляшенко Г. // Науковий вісник. – 1999. – № 1. – С. 103–108. 6. Пластун О. Л. Визначення сутності поняття "банкрутство" в сучасній науковій літературі / О. Л. Пластун // Вісник ЖДТУ. – 2005. – № 2. – С. 256–261. 7. Ситник Л. С. Автореф. дис... докт. екон. наук : 08.02.03 / Л. С. Ситник ; НАН України ; Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2002. – 32 с. 8. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посібн. / Терещенко О. О. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с. 9. Шеремет А. Д. Финансы предприятий / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 343 с. 10. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 30 червня 1999 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

# Зміст

<b>Андреев В. А.</b> Оцінювання інноваційного потенціалу як основа розвитку підприємства.....	3
<b>Власенко Ю. О.</b> Сучасні напрями підвищення ефективності управління процесом створення об'єктів інтелектуальної власності.....	4
<b>Романькова Т. І.</b> Комплексна оцінка конкурентоспроможності операційної системи підприємства.....	7
<b>Гамрецька О. О.</b> Необхідність розробки системи стратегічного планування на сучасних підприємствах.....	9
<b>Крюкова К. В.</b> Сучасні концепції використання людського фактора.....	11
<b>Шестакова Э. В.</b> Особливості антикризового управління підприємством.....	13
<b>Лихолетов В. М.</b> Критерії вибору стратегії інноваційної діяльності на підприємстві.....	15
<b>Лозова Х. П.</b> Product Placement як інноваційний підхід до просування бренда.....	17
<b>Кураксіна В. О.</b> Удосконалення мотивації персоналу в процесі реалізації інноваційної стратегії підприємства.....	19
<b>Сітніков Ю. В.</b> Проблема ефективності інновацій у маркетинговій діяльності підприємства.....	21
<b>Таран Ю. А.</b> Аналіз ефективності використання трудових ресурсів підприємства.....	23
<b>Кисляк Ю. Ю.</b> Управління інвестиційною привабливістю підприємства.....	25
<b>Кудей О. С.</b> Інноваційна реклама та законодавство України.....	27
<b>Щепановська О. В.</b> Система мотивації інноваційної діяльності в організації.....	28
<b>Беззуб Л. О.</b> Упровадження системи грейдингу на підприємствах.....	30
<b>Петренко А. Ю.</b> Трудовий потенціал підприємства.....	32
<b>Друзін О. М.</b> Ринкова актуальність брендингу.....	34
<b>Фефелов І. В.</b> Методичні підходи щодо оцінки розвитку ринку інновацій.....	36
<b>Юношева М. Л.</b> Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства.....	39
<b>Булгакова О. А.</b> Удосконалення процесу використання ефективних методів мотивації праці на підприємстві.....	41
<b>Басова Л. С.</b> Інтелектуальна власність як об'єкт комерціалізації: поняття та особливості.....	44
<b>Головко А. С.</b> Мораль и политика.....	46
<b>Маркарян Ю. Э.</b> Проблемы развития фондового рынка в Украине.....	48
<b>Науменко А. С.</b> Мотивація діяльності персоналу підприємства.....	49
<b>Стецюра Г. Ю.</b> Антикризове управління діяльністю підприємств.....	51
<b>Онщенко О. А.</b> Особливості обліку та оподаткування прямих іноземних інвестицій в українські підприємства.....	53

<b>Тузова А. О.</b> Особливості обліку імпорту основних засобів.....	56
<b>Лаврунова Н. О., Борозенець Д. І.</b> Проблемні аспекти ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва в Україні.....	58
<b>Фальченко А. Ю.</b> Особливості управління витратами на основі застосування системи обліку витрат "директ-костинг".....	61
<b>Подріз О. Г.</b> Вимоги щодо здійснення касових операцій.....	64
<b>Могилевський Р. О., Ярошенко О. В.</b> Вплив Податкового кодексу на економічну ситуацію в Україні.....	65
<b>Бакуліна І. М.</b> Особливості використання різних форм розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності.....	67
<b>Стрельченко А. В.</b> Реформування бухгалтерського обліку банківської системи України і його проблеми на сучасному етапі.....	70
<b>Панфілова О. А.</b> Класифікація зобов'язань банку та їх відображення в бухгалтерському обліку.....	72
<b>Карпович Ю. В.</b> Організація обліку доходів спеціального фонду бюджетних установ.....	74
<b>Богдан І. О.</b> Форми бухгалтерського обліку та облікові регістри в бюджетних установах.....	76
<b>Рибка А. А.</b> Управлінський облік: теоретичні засади та побудова.....	77
<b>Жолудь И. А.</b> Технология и эффективность организации управленческого контроля на предприятии.....	79
<b>Захаренко Т. А.</b> Особливості обліку нематеріальних активів бюджетної установи.....	81
<b>Стриженко М. Г.</b> Облік та аналіз власного капіталу банку.....	83
<b>Козубенко А. А.</b> Особливості відображення доходів у банках.....	84
<b>Трубаєва К. О.</b> Особливості відображення операцій з цінними паперами в плані рахунків комерційного банку.....	86
<b>Федь В. М.</b> Особливості відображення в обліку дебіторської заборгованості банку.....	88
<b>Чебукіна Т. М.</b> Сучасний стан обліку валютних операцій у банку .....	90
<b>Літвін О. М.</b> Бухгалтерський облік валютних операцій в Україні .....	91
<b>Петрів М. В.</b> Облік дитячого харчування в дошкільних навчальних закладах.....	93
<b>Ачкасова Е. О.</b> Понятие, классификация и оценка основных средств.....	95
<b>Федорук Т. В.</b> Обґрунтування необхідності використання інформаційних систем у бухгалтерському обліку на підприємстві.....	97
<b>Савченко А. Ю.</b> Проблеми розвитку експортного потенціалу України.....	100
<b>Карпішена М. Г.</b> Аспекти управління коштами казначейства єдиного казначейського рахунку в Україні на сучасному етапі.....	102
<b>Данильченко С. А.</b> Визначення банківських ризиків в обліку кредитно-депозитних операцій.....	104
<b>Приходько М. С.</b> Облік депозитних операцій та створення резервів у комерційному банку.....	106
<b>Махоніна К. Д.</b> Система внутрішнього аудиту в комерційних банках України: особливості і напрями розвитку.....	109



<b>Ніколаєва К. С.</b> Звітність банків і порядок подання банківської звітності.....	111
<b>Агафонова А. М.</b> Управління ринковими ризиками в банку.....	112
<b>Бунецька І. М.</b> Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні.....	114
<b>Овсієнко М. В.</b> Розрахунково-касове обслуговування клієнтів банку.....	116
<b>Прудська М. О.</b> Особливості відображення в обліку лізингових операцій....	118
<b>Калініна О. О.</b> Урахування відсотка в обліку депозитних операцій.....	120
<b>Селіна Ю. К.</b> Організація обліку вексельних операцій у діяльності комерційних банків.....	122
<b>Дажук В. В.</b> Прискорена амортизація та її застосування на підприємствах України.....	124
<b>Сокоренко В. І.</b> Особливості організації бухгалтерського обліку в бюджетних установах.....	126
<b>Руденко Д. М.</b> Проблеми організації та здійснення міжбанківських розрахунків в Україні.....	128
<b>П'ятакова О. В.</b> Аналіз платіжної системи та облік ризиків, пов'язаних з платіжною системою.....	130
<b>Агекян Д. Г.</b> Питання обліку та внутрішньобанківського контролю за депозитними операціями.....	132
<b>Варга І. Ф.</b> Особливості відображення в обліку похідних фінансових інструментів.....	134
<b>Веклич Ю. А.</b> Особливості використання систем електронних платежів.....	136
<b>Дрижирук Т. А.</b> Специфіка обліку валових доходів і валових витрат комерційного банку.....	138
<b>Забара Д. М.</b> Проблемні аспекти обліку валютних операцій.....	140
<b>Алімова А. М.</b> Розробка інноваційної стратегії підприємства.....	141
<b>Терен Д. О., Золотарьов А. С.</b> Прогнозування фінансових потоків як елемент системи стратегічного управління.....	143
<b>Сахедова Л. Х.</b> Государственное регулирование предложения рабочей силы в Украине.....	145
<b>Бекиев Б. А.</b> Приоритетность развития малого предпринимательства в условиях переходной экономики Украины.....	147
<b>Волковська Я. В.</b> Система економічних показників та область їх використання з метою аналізу явищ і процесів.....	149
<b>Голод В. Л.</b> Застосування інтегрального методу оцінки конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості.....	152
<b>Сотник О. Г.</b> Матричні методи стратегічного аналізу в системі управління підприємствами.....	156
<b>Лук'янцова С. І.</b> Аналіз складу, структури і технічного стану основних фондів торговельного підприємства.....	159
<b>Янченко Е. С.</b> Взаємозв'язок економічного аналізу з іншими галузями знань.....	161
<b>Гутевич З. А.</b> Використання аутсорсингу як інструменту зниження витрат у системі стратегічного управління підприємством.....	163
<b>Рудик А. О.</b> Рейтингова оцінка банків на основі таксонометричного методу.....	167
<b>Руденко А. О.</b> Особливості використання різних методів прогнозування можливості банкрутства підприємства.....	171